

سرمایه‌گذاری



رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا مطرح کرد

افزایش چشمگیر سرمایه‌گذاری ایرانیان در کشورهای آفریقایی

The head of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce

**Iranian investments in African countries are
on the rise**

رئیس غرفة التجارة المشتركة الإيرانية الأفريقية

ارتفاع كبير في الاستثمارات الإيرانية في الدول الأفريقية

با آثار و گفتاری از:

مسعود برهمن
فرانسیس مولوی
فاطمه شعبانی
علیرضا کریمی
آرش سلطانی
محمد تقی فتحی
سید سجاد مروچی
محمد عبداللهی
مهوش نیک‌پور
امیر بیات ترک
سعید تاجیک
فرهاد تاجیک
مونا هاشمی
حامد اسماعیل‌زاده

دنیای

WORLD OF INVESTMENT

رشد سرمایه گذاری

مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت روغن موتور پردیس مطرح کرد
ایجاد خطوط کشتیرانی بین ایران و آفریقا
تنه راه توسعه تجارت

CEO and Board Member of Pardis Motor Oil Company

Establishing Shipping Lines between Iran and Africa; the Only Way to Develop Trade

المدير التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة برديس لزيتوت المحركات
إنشاء خطوط شحن بين إيران وأفريقيا؛ السبيل الوحيد لتطوير التجارة



زر ماکارون





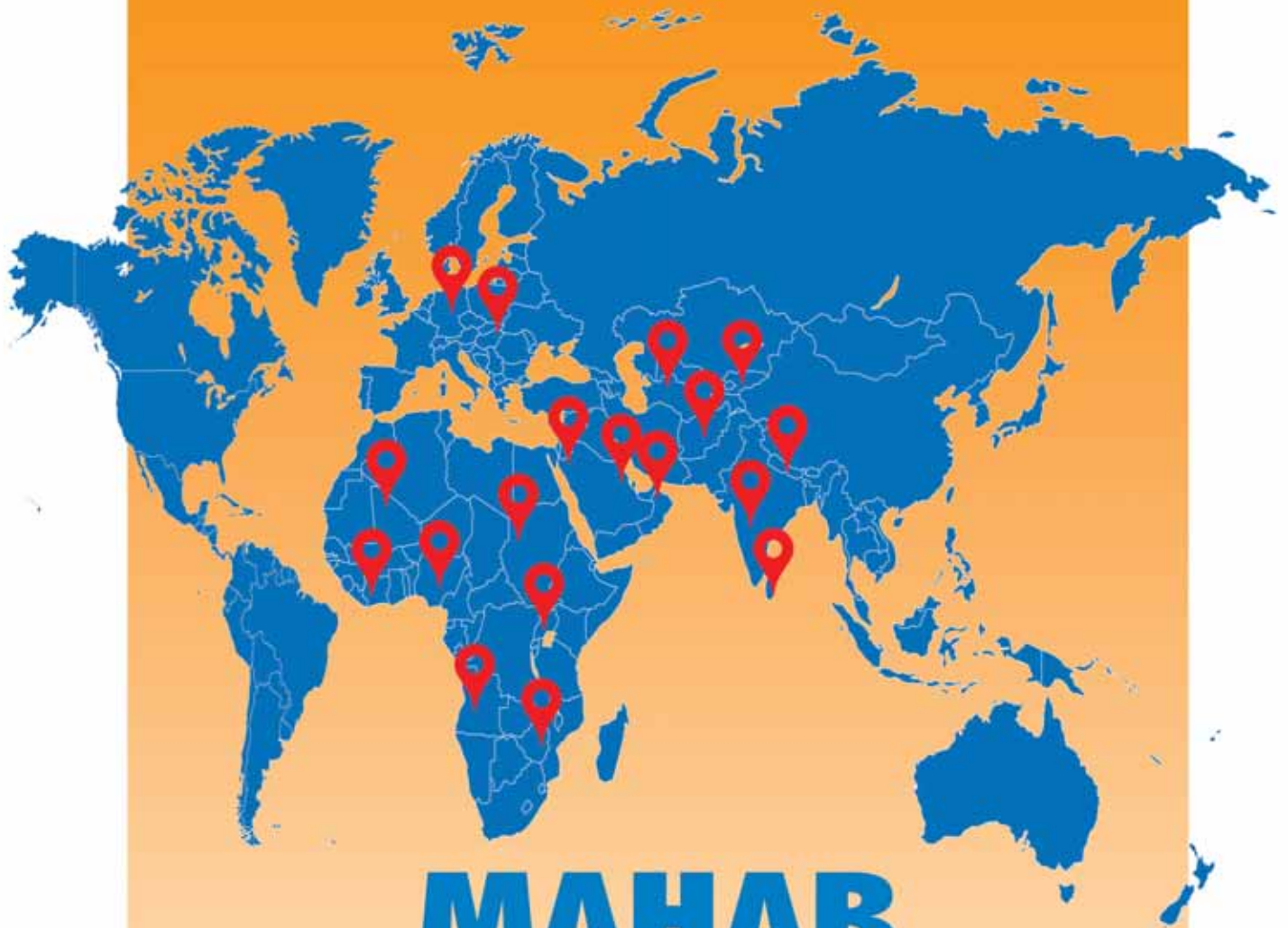
شرکت واریان فارمد

در سال ۱۳۸۸ به عنوان یک شرکت دانش بنیان و یکی از شرکت های تابعه گروه صنعتی گلرنگ، بر پایه یک بستر تحقیقاتی و پژوهشی قدرتمند و با بهره گیری از توان علمی بالای اعضای خود آغاز به کار کرد. هدف اصلی این شرکت، تولید فرآورده های دارویی با سطح دانش فنی بالا و کیفیتی هم تراز با محصولات خارجی، همراه با قیمتی رقابتی است.

سامانه In Situ Forming یکی از پیشرفته ترین روش های نوین دارورسانی است و شرکت واریان فارمد از محدود شرکت های دارویی در جهان است که این فناوری پیشرفته را در تولید دارو به کار گرفته است. واریان فارمد با ثبت اختراع ساخت تریپتورلین استات با استفاده از فناوری In Situ Forming، اولین و تنها سازنده این دارو با این تکنولوژی در دنیاست. این دستاورد به عنوان برگ زرینی از افتخارات این شرکت همچنان درخشان باقی مانده است.

شرکت واریان فارمد با بهره گیری از توانایی بالا و تکیه به سرمایه انسانی خویش، توانسته برای اولین بار داروهایی را در داخل کشور تولید نماید که علاوه بر اقدام در راستای تولید ملی از خروج ارز نیز جلوگیری نماید، این داروهای شامل: بوپرونورفین گانرلیکس، واریوپیتیل، لوپرومر، واریوتاید، پیرومول، مارکووار، رویواکائین می باشد





MAHAB GHODSS

جهانی را مشاوریم

CONSULTING ENGINEERING Co.



EFQM

MAHAB LANKA
CONSULTING ENGINEERS



مکاتب مهندسی مشاور
MAHAB GHODSS

TUV NORD



دفتر مرکزی: خیابان شهید دستگردی ظفر خیابان تخرستان پلاک ۱۶ تهران ۱۹۱۸۷۸۳۴۱۴ ایران
تلفن: ۰۲۱ ۲۲۲۲۱۰۷۱-۸ و ۰۲۱ ۲۲۲۲۷ ۶۴۸۷ نمابر: ۰۲۱ ۲۲۲۲۷ ۶۴۸۷
www.mahabghodss.com

No. 9 12th Alley Northern Naft St, Tehran 1918663815 Iran
Tel: +9821 2222 0604 Fax: +9821 2222 0811
www.mahabghodss.com



شرکت مجتمع فولاد خراسان

KHORASAN STEEL COMPLEX COMPANY

طلایه دار تکنولوژی نوین در صنعت فولاد کشور



سایت: www.KSCCO.ir



دورنگار: ۳ و ۳۲۳۱۰ ۰۵۱۴۲۴۵



تلفن: ۲۰ - ۳۲۱۰ ۰۵۱۴۲۴۵



ایمیل: Info@KSCCO.ir



مستودق پستی: ۴۸۸



کیلومتر ۱۵ جاده نیشابور به شهر فیروزه



فراز انرژی پاد

www.faraz-energy.com

شماره ثبت ۱۹۵۷۷۱



BHT

Electric • Control • Mechanic



شرکت بین المللی مهندسی فراز انرژی پاد

شرکت بین المللی مهندسی فراز انرژی پاد یک شرکت فنی، مهندسی و بازرگانی در سطح بین المللی بوده که با دارا بودن شبکه قوی بازرگانی و زنجیره تامین در کشورهای آلمان، آمریکا، اسپانیا، چین، ترکیه و عمان امکان تامین طیف وسیعی از قطعات، تجهیزات و ماشین آلات مختلف از جمله انواع قطعات مکانیکال، الکتریکال، کنترل و ابزار دقیق را برای صنایع مختلف دارا میباشد.

یکی از نکات قوت این شرکت امکان ساخت و مهندسی معکوس تمامی تجهیزات نفت، گاز و پتروشیمی، نیروگاهی، سیمان، فولاد، معدن، صنایع هوایی و خودروسازی با استانداردهای کشور آلمان میباشد که صرفاً محدود به اقلامی بوده که به دلیل پیچیدگی فنی و یا محدودیتهای ساخت، امکان تولید در داخل کشور را نداشته فلذا این شرکت با ترکیب نمودن دانش فنی ایرانی و امکانات ساخت در خارج کشور، گامهای بسیار موثری در جهت پشتیبانی میهن عزیزمان برداشته است.

از دیگر توانایی های این شرکت دارا بودن بسته کامل برای مشاوره مهندسی و پروژه های EPC می باشد. همچنین خرید، حمل و واردات کالا چه به صورت ترخیص شده (فروش ریالی) و چه به صورت تحویل کالا در پشت گمرکات (فروش ارزی) بر حسب نیاز مشتری قسمتی از فعالیت های معمول این شرکت می باشد.

لازم به ذکر این شرکت در لیست بلند تامین کنندگان مورد تایید وزارت نفت و گروه مینا قرار دارد (AVL vendor list).

info@faraz-energy.com

www.faraz-energy.com

www.bht-online.de

تهران، نیاوران، خیابان دکتر باهنر، جنب پمپ بنزین نیاوران، کوچه تناولی، پلاک ۱۸، طبقه ۵، واحد ۵۰۲ - تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۵۸۰۵۰

گهر زمین

اهرمی قدرتمند برای اقتصاد و توسعه صنعت کشور





شرکت بابک مس ایرانیان

I R A N I A N B A B A K C O P P E R C O M P A N Y

IBCCO

تولیدکننده انواع لوله مسی



تهران، شهرک غرب، بلوار دامن، خیابان فخارمقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲ کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱
تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ - ۹۱۰۷۰۸۰۰ (۰۲۱)

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com

www.GISDCO.com



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN

GISDCO

Development is our belief



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

روابط عمومی و امور بین الملل

گلکچس رویش باور ما در دل کویر



شرکت معدنی و صنعتی گلکچس
GOLKESH MINING & INDUSTRIAL COMPANY

روابط عمومی و امور بین الملل

www.geg.ir



با کشتیرانی آریان، تجارت خود را بدون مرز گسترش دهید

کشتیرانی آریان، تنها ارائه دهنده سرویس های حمل کانتینری به صورت
ترنشیپ به کشورهای **آفریقای جنوبی (دوربان، کیپ تاون)، غنا (تما)**
ساحل عاج (آبیجان)، نیجریه (لاگوس، آپا) و سنگال (داکار) شما را برای
بهره مندی از این بازار همراهی می کند.

برای اطلاعات بیشتر و دریافت مشاوره، همین حالا با ما تماس بگیرید!
تلفن: ۸۸۷۷۲۲۹۴ - ۰۲۱

آدرس: ونک، خ ملاصدرا، خ شاد، کوچه جویبار، پلاک ۱۲، واحد ۱



ARIAN
Shipping Company



www.arianline.com



marketing@arianline.com



09036817770



IRAN & AFRICA
Chamber Of
Commerce (East)
AFFILIATED TO
Iran Chamber of
Commerce, Industries,
Mines and Agriculture

فراخوان عضویت

اتاق مشترک بازرگانی ایران و شرق آفریقا

اتاق مشترک بازرگانی ایران و شرق آفریقا پس از انتخابات هیات مدیره رسماً از سال ۱۳۷۹ فعالیت خود را آغاز کرد. همانطور که در اساسنامه اتاق مشترک ذکر شده است اتاق مشترک بازرگانی ایران و شرق آفریقا به عنوان موسسه‌ای غیر بازرگانی و غیرانتفاعی، توسعه مناسبات تجاری اقتصادی و صنعتی میان ایران و آفریقا را مد نظر دارد.



مدارک مورد نیاز جهت عضویت:

۱. کپی شناسنامه و کارت ملی
۲. فتوکپی کارت عضویت اتاق تهران یا شهرستان (جهت شرکت در انتخابات مجامع) در غیر اینصورت الزامی نمی باشد.
۳. عکس متقاضی ۳×۴ به صورت فایل jpg
۴. مدارک را از طریق واتساپ اتاق مشترک ایران و شرق آفریقا به شماره ۰۹۰۲۴۳۵۷۰۲۶ یا ایمیل به آدرس iaecc.office@gmail.com ارسال نمایند.
۵. فیش پرداختی برای شرکت‌های ایرانی مبلغ بیست و پنج میلیون ریال (۲/۵۰۰/۰۰۰ تومان) و رویدیه و مبلغ هفتاد و پنج میلیون ریال (۷/۵۰۰/۰۰۰ تومان) حق عضویت سالیانه، برای شرکت‌های خارجی مبلغ ۵۰ دلار و رویدیه و مبلغ ۲۵۰ دلار حق عضویت سالیانه (که معادل ریالی آن در زمان عضویت محاسبه خواهد شد) بنام اتاق مشترک بازرگانی ایران و شرق آفریقا به شماره حساب ۹۶۳۷۸۶۳۴۴۰ یا شماره شبای IR 22012000000009637863440 اپانک ملت شعبه شرکت نفت باجه اتاق بازرگانی.

خدمات اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا

کمیته‌ها و کنسرسیوم‌ها اطلاعات عمومی آفریقا

سفارتخانه‌ها

نمایشگاه‌ها

۱. تسهیل و تسریع مالی و تجاری بین‌المللی در مبادلات با آفریقا
۲. معرفی اعضای واجد شرایط به سفارتخانه‌های آفریقایی در تهران و سفارت‌های جمهوری اسلامی ایران در آفریقا
۳. عضویت در کارگاه b2b تخصصی iran2africa.com
۴. ارسال درخواست‌های رسیده از طرف فعالان اقتصادی آفریقایی به اعضا
۵. فراخوان نمایشگاه‌های مهم کشورهای آفریقایی به اعضا
۶. فراخوان اعزام هیات‌های تجاری به کشورهای هدف در آفریقا به اعضا
۷. برگزاری همایش‌های شناخت کشورهای آفریقایی
۸. برگزاری دوره‌های آموزشی با موضوع صادرات، واردات و سرمایه‌گذاری در کشورهای آفریقایی
۹. امکان بهره‌برداری از فضای سایت اتاق مشترک ایران و آفریقا برای اطلاع‌رسانی اخبار و رویدادهای اختصاصی اعضا (www.iaecc.ir)
۱۰. امکان اختصاص تیکت ابی به اعضای واجد شرایط (www.iaecc.ir)
۱۱. حضور اعضا و مشارکت آن‌ها در کمیسیون‌های تخصصی و تعامل در تصمیم‌گیری‌ها
۱۲. معرفی شرکت‌های معتبر تحقیقات و مطالعات میدانی بازار در آفریقا
۱۳. فراخوان نشست‌های حضوری با هیات تجاری آفریقای ایران
۱۴. امکان ساخت کلیپ، طراحی مستندات اطلاع‌رسانی و معرفی (بروشور، کاتالوگ، پاورپوینت)
۱۵. معرفی اعضا برتر و تقدیر از آن‌ها
۱۶. امکان بهره‌برداری اعضا از فضای برگزاری برخی رویدادهای ویژه اتاق برای توسعه و ارتقا برند
۱۷. امکان معرفی مشاوران خبره در حوزه‌های حقوقی، مدیریتی، بانکی، مالی، مالیاتی، سرمایه‌گذاری، بازاریابی، ارتباطی، رسانه‌ای، بازرگانی و لجستیک (داخلی و بین‌المللی)
۱۸. امکان بهره‌برداری اعضا واجد شرایط از پتانسیل‌های سازمان‌ها و انجمن‌های بین‌المللی و منطقه‌ای در تعامل با اتاق مشترک

www.iaecc.ir

iaecc.office@gmail.com

سه خط ۰۲۱- ۸۸۳۸۱۳۴۸

تهران، میدان هفت تیر، خیابان مفتاح جنوبی قبل از ورزشگاه شیرودی

کوچه افشار، پلاک ۸، طبقه همکف.



عضو هیات مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و شرق آفریقا عنوان کرد

تنگنای بخش خصوصی در آفریقا به دلیل تحریم‌ها و خودتحریمی‌ها

۵۴

۳۲

رئیس هیات مدیره و سرپرست شرکت مهندسی
مشاور مهذب قدس اعلام کرد

اجرای بیش از ۲۰۰۰ پروژه
زیرساختی ملی و بین‌المللی
در طول ۴ دهه فعالیت



۵۱

مدیر عامل شرکت طب اکسیر بارمان تاکید کرد

رشد تولید داخلی
شرط ورود به بازار
کشورهای آفریقایی



۴۸

مدیر عامل شرکت نیلگون ترابر آریان
مطرح کرد

افزایشی نیاز به خدمات
لجستیک و حمل و نقل
کارآمد در آفریقا



۴۲

مدیر عامل شرکت بازرسی کیفیت و
استاندارد ایران تاکید کرد

تضعیف کیفیت
با نظارت کنترلی
و قیمت‌گذاری دستوری



سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:
دکتر مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:
رضا فغانی

سر دبیر:
فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:
سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:
سارا نظری

ویراستار:
مصطفی حاتمی

مترجم:
سعید عدالت‌جو

عکاس:
میثم مافی

اعضای هیات علمی:

- دکتر بهمن آرمان: اقتصاددان
- دکتر امید کریمیان: عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- مسعود برهمین: رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا
- دکتر پیرام شکوری: رئیس انجمن مس ایران
- مهندس حسن کریمی سنجر: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر عزیز الله عصار: مدیر ارشد حوزه معدن
- مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد
- مهندس آرش محبی‌نژاد: مدیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازان خودرو
- مهندس احمد رویانی: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر جمشید حمزه‌زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر علی اصغر عنایتی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر غلامعلی جعفرزاده‌ایمن: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر محمد دامادی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا و جواهر استان تهران
- دکتر سیف‌الله نیک‌نامی: رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران
- دکتر محمدعلی جلیلیان: مدیر ارشد صنعت پتروشیمی
- دکتر سید رضا رفیعی: عضو هیات ریسه اتاق بازرگانی ایران و روسیه
- کریم بیگی: رئیس جامعه هتلداران استان اصفهان
- دکتر حسین عرفانی: مدیر کارشناس ارشد امور حقوقی
- مهندس سید محمد مقدسی: عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی
- مهندس علی همتی: عضو هیات مدیره انجمن صادرات و تجارت نساجی پوشاک ایران
- دکتر امیر حامد رضایی: مشاور و رئیس اتاق مشترک ایران و آفریقا
- دکتر مهدی کریمی تفرشی: رئیس کارگروه کسب و کارهای سازمان ملل - یونسکو

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، عرفان فغانی
سعید عدالت‌جو، محمد جعفری، احمد رضا صباغی
مینا افتخاری، سهیلا زمانی، المیرا اکرمی

برای دریافت نسخه‌ی پی‌دی‌اف ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:
www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح
کوچه مرزبان‌نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۳۴۴

تلفن: ۳۷-۸۸۸۶۴۸۳۵-۰۲۱

واحد بازرگانی: ۸۸۸۶۴۸۲۶-۰۲۱

دورنگار: ۸۸۸۶۴۷۲۰-۰۲۱

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتمنو
تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیر عامل شرکت سلامت الکترونیک برکت
عنوان کرد

صنعت سلامت دروازه ورود به قاره آفریقا



مدیر عامل شرکت مدیریت تجارت دانا سپند
تاکید کرد

برنامه‌ریزی منظم و استمرار در روابط تجاری رمز موفقیت در بازار آفریقا



رئیس کمیسیون بخش حمل و نقل و لجستیک
اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا

آفریقا؛ سرزمین فرصت‌های بکر برای سرمایه‌گذاری‌های مشترک است



۳۸

معاون توسعه بازار گروه کشتیرانی جمهوری
اسلامی ایران مطرح کرد

کشتیرانی خط مقدم حمل و نقل به قاره آفریقا



۲۵

مدیر عامل گروه صنعتی پژوهشی زَر

سرمایه‌گذاری مستقیم در کشورهای آفریقایی را گسترش می‌دهیم





یادداشت

قاره آفریقا شاهراه تجارت جهانی

دکتر مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران



میلیارد دلار است، اما سهم ایران از این گردش مالی تنها یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار است که رقم ناچیزی به شمار می رود، این در حالی است که آفریقا ظرفیت جذب تمام کالاهای ایرانی را دارد. در سال های گذشته فعالان بسیار کمی در این بازار حضور پیدا می کردند، اما امروزه با توجه به کاهش مصرف و رکود بازار داخلی، تمایل شرکت ها به صادرات تولیدات خود به سایر کشورها از جمله کشورهای آفریقایی به صورت چشمگیری افزایش پیدا کرده است. البته برای حضور موثر در این بازار باید دخالت های دولتی از میان برد و دولت تنها نقش تسهیل گر و تامین کننده زیرساخت ها را داشته باشد و تجار و فعالان بخش خصوصی بتوانند، آزادانه در این بازارها فعالیت کنند.

فضای کار در قاره آفریقا در همه زمینه ها وجود دارد، با این حال پیش نیاز حضور در این بازار، تهیه یک برنامه و نقشه راه مدون است. در این راستا ابتدا باید ظرفیت های نسبی و مطلق کشورمان احصاء شده و بازارهای محصولات و خدمات ارزیابی شود. هم اکنون در تجارت با کشورهای آفریقایی با چالش هایی از جمله فاصله زیاد و دشواری نقل و انتقال ارز مواجه هستیم، اما ظرفیت های خوبی برای توسعه تجارت با کشورهای این قاره وجود دارد. از آنجا که واردات و صادرات دوا بال تجارت خارجی هستند، باید به فکر ایجاد تراز تجاری مناسب در تجارت با کشورهای این قاره باشیم. به طور قطع توسعه صادرات بسیار مهم است، اما باید در راستای متناسب سازی تراز تجاری خود از طریق واردات کالاهایی از جمله محصولات غذایی، کشاورزی و معدنی از این قاره اقدام کنیم. در حال حاضر رفع تعهد ارزی مهمترین مشکل صادرکنندگان است که در این شرایط، پذیرش تمامی ریسک ها برای صادرات کالا و خدمات به کشورهای آفریقایی توجیه اقتصادی نخواهد داشت و صادرکنندگان ایرانی نمی توانند از فرصت های موجود در این بازار بکر استفاده کنند. ■

آفریقا دروازه فرصت ها و پنجره شانسی است که به روی آینده باز شده است. برخلاف برخی ذهنیت ها و تصور ها، آفریقا گذشته نیست، بلکه آینده است. این قاره فقیر و ضعیف نیست، بلکه ثروتمند و موقعیت ساز است. آفریقایی ها دیگر در قرن های استعماری ۱۸ و ۱۹ نیستند، بلکه آنان در قرن ۲۱ حضور دارند.

قاره آفریقا با وسعتی حدود ۳۰ میلیون کیلومتر مربع حدود یک پنجم مجموع خشکی های جهان را در اختیار دارد و با جمعیت حدود ۱/۴ میلیارد نفری، سرشار از ظرفیت و فرصت است. جمعیت ۵۴ کشور این قاره سیاه تا سال ۲۰۳۰ به ۱/۷ میلیارد نفر خواهد رسید و جمعیت شهرهای آن تا سال ۲۰۵۰، بالغ بر ۳ برابر خواهد شد که عموماً و برخلاف گذشته دیگر فقیر نبوده، بلکه جزو طبقه متوسط محسوب می شوند. آفریقایی ها در سال ۲۰۳۰ معادل ۲/۵ تریلیون دلار کالا در سال مصرف خواهند کرد که حدود ۲/۵ برابر سال ۲۰۱۵ است.

آفریقا دارای غنی ترین منابع طبیعی است و حدود نیمی از طلای جهان و یک سوم کل مواد معدنی دنیا در آفریقا قرار دارد. آفریقا حدود ۳۰ درصد از ذخایر معدنی جهان، ۱۲ درصد از نفت جهان و ۸ درصد از ذخایر گاز طبیعی جهان را در خود جای داده و بیش از ۸۰ درصد از الماس جهان و ۶۰ درصد از معادن طلای دنیا در خاک این قاره قرار گرفته است. ۵۵ کشور در بازار آفریقا حضور دارند و این قاره ۳۰ درصد معادن دنیا را در خود جای داده و تولید کننده مواد اولیه کشاورزی و صنعتی به شمار می آید.

قاره آفریقا بعد از قاره آسیا به عنوان دومین قاره بزرگ جهان از اهمیت سیاسی و اقتصادی و ویژه ای برخوردار است. وجود منابع غنی کشاورزی در کشورهای مرکزی و غرب آفریقا، منابع عظیم نفتی و معدنی در شمال و شرق قاره و جاذبه های صنعتی در کشورهای جنوب قاره آفریقا، این قاره را به یکی از پر جاذبه ترین مناطق اقتصادی و گردشگری جهان تبدیل کرده است. در حال حاضر گردش مالی قاره آفریقا بالغ بر یک هزار و ۵۰۰



گفت و گوی اختصاصی با
سفیر آفریقای جنوبی در ایران



رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا مطرح کرد

افزایش چشمگیر سرمایه‌گذاری ایرانیان در کشورهای آفریقایی

سارا نظری

یکی از تصورات عامیانه این است که کشورهای آفریقایی، ظرفیتی برای رشد و توسعه ندارند، در حالی که بسیاری از سرمایه‌گذاران در کشورهای توسعه یافته به این کشورها به چشم مقصدی جذاب از فرصت‌ها و مزایا نگاه می‌کنند و به نظر می‌رسد که با توجه به اهداف بلندمدت، بخش زیادی از ظرفیت‌های کشورهای آفریقایی را در اختیار بگیرند، در صورتی که این فرصت‌ها می‌توانست نصیب سرمایه‌گذاران داخلی شود. به منظور بررسی بیشتر این موضوع به سراغ دکتر مسعود برهمن، رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

آورد. جالب اینکه فقط در یک سال، ۱۷ هزار آفریقایی به کلینیک ایرانیان در دبی مراجعه کرده‌اند، در حالی که کشورمان در این زمینه ظرفیت‌های زیادی دارد. همچنین در بخش‌هایی مانند معدن، اکتشاف، استخراج، بهره‌برداری، فروش یا تعمیر ماشین‌آلات معدنی، تبدیل پساب به پول و... ظرفیت‌های زیادی در قاره آفریقا برای استفاده وجود دارد. حتی می‌توان مواد معدنی آن‌ها را خریداری و به عنوان مواد اولیه در کشور عرضه یا اینکه هر نوع ماده‌ای را در آنجا به شرط بهره‌برداری به دست آورد.

به نظر شما چه فرصت‌هایی برای صادرات محصولات کشاورزی، صنعتی و فناوری ایرانی به آفریقا وجود دارد؟

در بخش کشاورزی به ویژه کشت فراسرزمینی؛ صادرات سم، کود، اوره، ماشین‌آلات کشاورزی و... ظرفیت خوبی وجود دارد و عمده کشورهای این قاره خواهان ماشین‌آلات مثل تراکتور کمباین و... ما هستند. در صنایع تبدیلی نیز به رغم داشتن میوه‌ها و محصولات، کشاورزی متنوع به دلیل نبود صنایع تبدیلی ظرفیت‌های خوبی وجود دارد. همچنین در بخش دام و طیور با توجه به نداشتن صنایع تبدیلی ظرفیت مناسبی وجود دارد. از طرفی دیگر، در بخش برق و نیروگاه‌ها، فروش ماشین‌آلات دست دوم برای تولید و... نیز ظرفیت‌های زیادی برای صادرات در این قاره وجود دارد، در حالی که بسیاری از این ظرفیت‌ها مثل پنبه، قهوه، چایی یا برق هم‌اکنون در اختیار اروپایی‌ها است. بسیاری از ایرانی‌ها می‌توانند آنجا نیروگاه تأسیس کرده یا انرژی‌های بادی، آبی و... ایجاد کنند. همچنین بازار این کشور استقبال زیادی از فروش ماشین‌آلات دست دوم و استفاده از تکنولوژی‌های ایران خواهد داشت.

نقش اتاق ایران و آفریقا در شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در کشورهای آفریقایی برای شرکت‌های ایرانی چیست؟

بنده از دهه ۶۰ در آفریقا حضور داشتیم و صادرات و واردات و نمایشگاه‌ها را دنبال می‌کردم و حدود ۲۰ سال است که به عنوان عضو هیات مدیره در



کدام صنایع و بخش‌های اقتصادی ایران بیشترین ظرفیت صادرات به کشورهای آفریقایی را دارند و کدام کشورها در آفریقا به عنوان بازارهای هدف برای صادرات کالاها و خدمات ایرانی مطرح هستند؟

اگر بازار ایران ضرب در صد شود، باز هم ظرفیت صادرات به کشور آفریقا وجود دارد، چرا که این قاره عقب‌افتاده‌ترین قاره است و به همین دلیل فاقد تکنولوژی، دانش فنی و صنعت بومی است. البته باید گفت، آفریقایی جنوبی یا جاهایی مثل مصر و الجزایر که رشدهایی را تجربه کرده‌اند، جزو استثنائات می‌باشند و نسبت به دیگر کشورهای آفریقایی متفاوت هستند. با این حال حدود ۷۰ درصد از آفریقا برای ظرفیت‌های مایکسان است. از جمله این بخش‌ها صادرات دارو، اعزام پزشک، ساخت بیمارستان، احداث کلینیک، تجهیزات پزشکی، جذب تورسم درمان از آفریقا به ایران و... را در بر می‌گیرد و از همین طریق می‌توان بخش بزرگی از آفریقا را به دست

اتاق بازرگانی ایران و آفریقا همکاری دارم. طی سه سال اخیر با کناره گیری برادر عزیزم آقای حسن خسرو جردی نیز مسئولیت اتاق مشترک بازرگانی به بنده سپرده شد که در این مدت به منظور توسعه روابط اقتصادی اقدامات زیادی انجام شد. به عنوان مثال، پیش از این میزان مراوده اقتصادی ایرانی ها با کشورهای آفریقایی ۶۰۰ میلیون دلار بود که با برنامه ریزی و هم افزایی این اتاق با سازمان توسعه تجارت و وزارت خارجه به یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار؛ یعنی بیش از دو برابر رسید. همچنین سعی ما در این اتاق بر این بوده که به روند صادرات و واردات کمک کرده و اطلاعات به روز، مناقصه ها و نیازهای کشورهای آفریقایی را در اختیار تولید کنندگان و تجار قرار داده و به توانمندسازی بازرگانان کمک کنیم. همچنین مجموعه هایی در کنار اتاق فراهم شد تا به مذاکرات کمک کنند و نیازهای صادراتی را شناسایی و معرفی نمایند. علاوه بر این، مشاوره های تخصصی به سرمایه گذاران و تجار داده شد و تحقیقات بازار به منظور انجام همفکری ها صورت پذیرفته و در کل در این مدت نقش اتاق خیلی پررنگ تر شده و سعی بر این است تا از این پس نیز به توانمندسازی شرکت ها، ارائه مشاوره و تنظیم قرار داده ها و... کمک های لازم ارائه شود.

چه موانع قانونی و تعرفه ای بین ایران و کشورهای آفریقایی وجود دارد و اتاق ایران و آفریقا چگونه در حل این مسایل دخیل است؟

یکی از موانع به تحریم ها بازمی گردد که مانع از گشایش اعتبار شده است، هر چند برخی راه دور زدن آن را پیدا کرده اند. در همین راستا اتاق بازرگانی شرایط خوبی ایجاد کرده تا افراد پول خود را بر گردانده و تبدیل یا تهاتر کنند، اما مشکل اصلی تحریم است که باعث شده ما به طور مستقیم قادر به انجام مراوده ای با دیگر کشورهای باشیم. هر چند در شرایط فعلی شرکت ها با راهنمایی های لازم مسیر دور زدن تحریم ها را پیدا کرده اند، اما این کار هزینه دارد. قطعاً سرعت و حجم مراوده مهم است و اگر موانع آن با چانه زنی اتاق ها و سفارتخانه ها بر طرف شود، مسیر مراوده تجاری تسهیل خواهد شد. یکی دیگر از موانع به صدور ضمانت نامه های بانکی بازمی گردد که به دلیل تحریم ها با مشکل مواجه شده است. از سوی دیگر، با مشکل نبود کشتیرانی مواجه هستیم که باعث افزایش هزینه های حمل و نقل شده است. به عنوان مثال، کانتینر و یا اسناد کالاهای ما به دلیل این مشکل در کشورهای عمان و امارات عوض شده و هزینه ای مضاعف پرداخت می کند. با توجه به این موضوع، دولت باید برای کشتیرانی سوبسید اختصاص داده و همچنین به بخش خصوصی برای راه اندازی پروازهای مستقیم کمک کند. نکته دیگر، ضرورت رفع تعهدات ارزی بین ایران و آفریقا است که اگر بانک مرکزی برای این موضوع چاره اندیشی نماید، سطح روابط ما خیلی بیشتر از امروز خواهد شد. همچنین اگر وزارت خارجه با هماهنگی سازمان توسعه تجارت و وزارت اقتصاد و دارایی نسبت به برداشتن سود و عوارض گمرکی با کشورهای آفریقایی وارد مذاکره شوند، برای قاره آفریقا و کشور ایران بسیار مثبت خواهد بود.

اتاق ایران و آفریقا چه اقداماتی برای ترویج صادرات

غیر نفتی ایران به آفریقا انجام داده و چه دستاوردهایی در این زمینه داشته است؟

یکی از عواملی که باعث شده بود تا بین ما و قاره آفریقا بحث مراوده تجاری کم رنگ باشد، عدم اطلاعات هر دو طرف از ظرفیت های تجاری یکدیگر بوده است. بسیاری از مردم هنوز از مردم آفریقا تصویری با شکم های گرسنه و حیات وحش در ذهن دارند، در صورتی که این طور نیست و ظرفیت های این قاره در مواردی مانند طبیعت بکر و زیبا و... حتی از برخی شهرهای اروپایی و آمریکایی بهتر است. از این رو اتاق ایران و آفریقا، استان به استان راه افتاده و برای معرفی ظرفیت های این قاره در تلاش است. روایتی از حضرت علی (ع) وجود دارد که می فرماید: الناس اعداء ما جهلوا «مردم نسبت به چیزی که نمی دانند دشمنی می کنند.» در خصوص قاره آفریقا نیز جهل اطلاعات باعث دید منفی مردم شده، در صورتی که اگر شفاف سازی شود، چنین تصور اشتباهی تصحیح می شود. یکی از اصلی ترین هدف گذاری های ما در اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا، توسعه تجارت و معرفی ظرفیت های آفریقا به ایران و برعکس است؛ لذا زمانی که هیات های تجاری در کشور حضور پیدا می کنند، ما استان به استان با اتاق های بازرگانی جلسه دایر کرده و ظرفیت های آفریقا را مطرح می کنیم، همچنین شرکت ها را تشویق به حضور در نمایشگاه های کنیم تا در ترویج فرهنگ مراوده موثر باشند. با صندوق ضمانت توسعه صادرات نیز تفاهم نامه ای امضا کرده ایم و تا مبلغ ۴/۵ میلیارد دلار از فعالان اقتصادی پشتیبانی خواهد شد. معمولاً یکی از دلایل امتناع تاجران از ورود به یک کشور، ریسک سرمایه گذاری است که در صورت عقد تفاهم نامه ها به منظور بازگشت پول از طریق صرافی های مجاز و تهاتر یا رفع موانع مشابه، بر داشته خواهد شد.

نقش اتاق ایران و آفریقا در تقویت تعاملات بانکی و مالی بین ایران و کشورهای آفریقایی چیست و چه چالش هایی در این زمینه وجود دارد؟

به بانک مرکزی پیشنهاد دادیم که تفاهم نامه های داخلی با بانک های آفریقایی تنظیم کرده و ال سی داخلی باز کند تا در معاملات تجاری ایرانی ها با سایر کشور ها، جابه جایی درست پول تضمین شود یا اینکه یک اتاق تهاتر راه اندازی شود و بستر واردات و صادرات تسهیل گردد. به طور جد در حال پیگیری این مساله هستیم تا موانع موجود در بحث مالی بر طرف شود. در همین راستا جلسه ای که در کشور روسیه با اعضای بریکس در حال شکل گیری است، این هدف را به نوعی دنبال می کند تا بسیاری از کشور ها که هم اکنون از نظام ناعادلانه فعلی ناراضی هستند، از شر تحریم های آمریکا و... رهایی پیدا کنند.

چگونه اتاق ایران و آفریقا با استفاده از تجربیات موفق دیگر کشور ها، به توسعه روابط اقتصادی ایران و آفریقا کمک می کند؟

ما باید از تجربه کشورهای دیگر استفاده کنیم، چرا که بسیاری از همین کشور ها به دلیل تجربیات و دانش بیشتر از ما جلوتر هستند. در این راستا علاوه بر انجام اقدامات مناسب، دولت نیز باید به مانند دولت های ترکیه و

به بانک مرکزی
پیشنهاد دادیم که
تفاهم نامه های داخلی
با بانک های آفریقایی
تنظیم کرده و ال سی
داخلی باز کند تا در
معاملات تجاری
ایرانی ها با سایر
کشور ها، جابه جایی
درست پول تضمین
شود یا اینکه یک
اتاق تهاتر راه اندازی
شود و بستر واردات و
صادرات تسهیل گردد



اتاق مشترک
بازرگانی ایران و
آفریقا با بورس،
صنایع دفاع و...
تفاهم‌نامه‌ای
منعقد کرده و به
منظور تسهیل‌گری
در حال مذاکره با
آن‌ها هستیم، ولی
دولت باید تمام‌قد
به جهش صادرات
که منجر به جهش
تولید خواهد شد،
ورود کند و از بخشی
خصوصی حمایت
همه‌جانبه نماید

چین حامی تاجر باشد و مشوق‌های ویژه‌ای برای آن‌ها به منظور حضور در نمایشگاه‌ها در نظر بگیرد. دولت ترکیه در حمایت از تجار خود ۹۰ درصد از هزینه آن‌ها را برای حضور در نمایشگاه‌ها و هیات‌های تجاری متقبل می‌شود و هواپیمای رایگان در اختیار آن‌ها قرار می‌دهد. مشابه همین حمایت‌ها از تجار در کشور چین هم مشاهده می‌شود، در حالی که در کشورمان دولت تأکید دارد که ۴۰ درصد هزینه تجار را برای حضور در نمایشگاه می‌پردازد، اما پرداخت آن منوط به بودجه کافی است. فقدان شرکت‌های صادراتی حرفه‌ای نیز حاکی از آن است که در این زمینه چه مشکلاتی داریم. دولت باید در زمینه حمل و نقل، یارانه، کشتیرانی، هواپیمایی و... امکانات لازم را در کنار تسهیل شرایط تجار و سرمایه‌گذاران فراهم سازد. از سوی دیگر، قبل از تدوین مقررات و قوانین باید از فعالان بخش خصوصی نظر خواهی کرد. البته اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا با بورس، صنایع دفاع و... تفاهم‌نامه‌ای منعقد کرده و به منظور تسهیل‌گری در حال مذاکره با آن‌ها هستیم، ولی دولت باید تمام‌قد به جهش صادرات که منجر به جهش تولید خواهد شد، ورود کند و از بخش خصوصی حمایت همه‌جانبه نماید. قطعاً منافع بالا رفتن سطح روابط تجاری به جهش تولید و پایداری و افزایش اشتغال و همچنین تضمین امنیت کشور در مقابل حوادث کمک‌شایانی خواهد کرد.

چه زیرساخت‌هایی در کشورهای آفریقایی برای تسهیل تجارت با ایران وجود دارد و اتاق ایران و آفریقا چه نقشی در توسعه این زیرساخت‌ها ایفا می‌کند؟

در حال حاضر اصل مراودات ما از مسیرهای دریایی انجام می‌شود. به تازگی با کشور لبنان وارد مذاکره شدیم تا با هم‌افزایی و تجربه‌های خوب و موفق آن‌ها، محور صادرات ایران را به آن طرف سوق دهیم و بتوانیم شمال و غرب آفریقا را پوشش دهیم. در حال حاضر بخش خصوصی در زمینه حمل و نقل فعالیت‌هایی انجام داده و در صدد هستیم تا با حمل و نقل‌های غیر ایرانی نیز وارد مذاکره شویم.

اتاق ایران و آفریقا چگونه می‌تواند به برقراری ارتباط موثر بین کسب و کارهای کوچک و متوسط ایرانی و آفریقایی کمک کند؟ در کدام صنایع و بخش‌های اقتصادی ایران بیشترین ظرفیت صادرات به کشورهای آفریقایی وجود دارد؟

در نمایشگاه توانمندی‌های امسال بیش از ۲۰۰ آفریقایی حضور داشتند که توافق‌ها و قراردادهایی در زمینه‌های مختلف امضا شد. در حال فعالیت برای پذیرش دانشجویان و اعزام استاد به دانشکده‌های آن‌ها هستیم و توافق‌هایی نیز صورت پذیرفته است. در تلاش هستیم تا با راه‌اندازی آموزش‌های فنی و حرفه‌ای در این خصوص نیز فعالیت کنیم. از سوی دیگر، می‌توان کسب و کارهای کوچک راه‌اندازی کرد و با شرکت‌های خصوصی و دانشگاه‌های دولتی قرارداد بست. در ایران ۳۵۰ مشاغل خانگی تعریف شده که ۵۰۰ مورد آن را می‌توان در کشورهای آفریقایی پیاده کرد. به عنوان مثال، می‌توان در این کشور زنبورداری راه‌انداخت و به مردم آنجا آموزش داد. مورد دیگر، استفاده از دستگاه‌های تراش سنگ‌های قیمتی است که می‌توان برای مردم آنجا طرز استفاده از آن را به صورت

قسطی آموزش داد. در این صورت چند اتفاق می‌افتد؛ هم دستگاه‌ها و تجهیزات ما به این کشور فروخته شده، هم یک نوعی درآمدزایی در این کشور ایجاد شده و هم می‌توان دانش فنی را منتقل کرد. در خصوص زنبور عسل هم می‌توان از خاصیت درمانی عسل استفاده کرد و از جنبه درمانی آن بهره گرفت.

نقش اتاق ایران و آفریقا در تسهیل مبادلات فی مابین چطور ارزیابی می‌کنید؟

در واقع نقش اتاق‌ها تسهیل‌گری، روشنگری، درایت، هدایت و حمایت است و چند موضوع را هدف گذاری کردیم:

● نشست با مجموعه‌های دولتی مربوطه از جمله وزارت امور خارجه، سازمان توسعه تجارت تا یک هم‌افزایی ایجاد شود، یک همکاری صمیمانه به وجود آید و از موازی‌کاری پرهیز شود که البته تا حدودی موفق بودیم، ولی خیلی جای کار دارد.

● نشست و بر خاست‌هایی با نهاد ریاست جمهوری داشتیم تا موضوع ورود به آفریقا و ضرورت آن به یک گفتمان در دولت تبدیل شود که خوشبختانه خیلی خوب در دولت شهیدریسی اتفاق افتاد و ایشان پس از ۱۱ سال به سه کشور کنیا، اوگاندا و زیمبابوه سفر کردند و تفاهم‌نامه‌های خوبی از جمله مساله گوشت، تنظیم و تقریباً خیلی از آن‌ها عملیاتی شد.

● سفرهای استانی را شروع کردیم و با اتاق‌های بازرگانی، اصناف، اتحادیه‌ها، دانش‌بنیان‌ها، شهرک‌های صنعتی و در مجموع، فعالان اقتصادی برای روشن‌گری ظرفیت‌های اقتصادی در آفریقا چه صادرات و چه واردات مواد اولیه مورد نیاز اقدامات خوبی انجام شده و تفاهم‌نامه‌های زیادی نیز به امضا رسید.

● اعزام هیات‌های تجاری و خصوصاً پذیرش هیات‌های تجاری زیادی داشتیم.

● همایش‌های خوبی را در کشور با حضور سفرای آفریقا و کشورمان در آفریقا برای شناخت بازار طرفین برگزار کردیم.

و سخن آخر...

در تمام کشورهای پیشرفته دنیا به موضوع تجارت و فرصت‌های تجاری سایر کشورها از جمله آفریقا توجه ویژه‌ای شده است. در حال حاضر سندی به اسم ۲۰۶۳ در آفریقا تنظیم شده که قرار است در آن مقطع، کشورهای آفریقایی به کشورهای توسعه یافته تبدیل شده باشند. به اعتقاد بنده، با توجه به سرعت ورود کشورهای پیشرفته برای حضور در بازار آفریقا، یقیناً ظرف ۱۰ تا ۱۵ سال آینده ورود فعالان اقتصادی ایران به راحتی امکان‌پذیر نخواهد بود. نظر به رکورد حاکم بر کشور تنها راه چاره، صادرات است؛ لذا از تمام شرکت‌های تولیدی، تجار و بازرگانان کشور دعوت می‌کنیم تا با مراجعه به اتاق ایران و آفریقا بر اساس نوع فعالیتی که دارند، اطلاعات لازم را از ما دریافت کرده و هر چه زودتر برای ورود به قاره آفریقا که شامل ۵۵ کشور با جمعیتی بالغ بر یک میلیارد و ۴۵۰ میلیون نفر و همچنین مراوده مالی در حد ۱۵۰۰ میلیارد دلار برنامه‌ریزی نمایند. ما با آغوش باز از همه عزیزان استقبال کرده و اطلاعات لازم را در اختیار فعالان اقتصادی قرار خواهیم داد. ■

ایران یکی از شرکای استراتژیک آفریقا در خاورمیانه است

عرفان فغانی

روابط سیاسی بین آفریقای جنوبی و ایران در سال‌های آ‌پارتاید آغاز شد که جمهوری اسلامی ایران از جنبش‌های آزادی‌خواهانه در آفریقا از جمله آفریقای جنوبی حمایت می‌کرد. از دیدگاه بنده، مردم آفریقای جنوبی بدون کمک ایران نمی‌توانستند به آزادی برسند. روابط ما با ایران تا به امروز همچنان مستحکم است و ما قدردان آن هستیم. این جملات، تنها بخشی از صحبت‌های دکتر فرانسیس مولوی، سفیر آفریقای جنوبی در ایران در گفت‌وگوی اختصاصی با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» است. وی که ایران را کشوری با ظرفیت‌های اقتصادی گسترده می‌داند که در بلندمدت به نفع آفریقای جنوبی و تجارت آن خواهد بود، بر این نکته نیز تأکید دارد که سران هر دو کشور تصدیق می‌کنند که با توجه به تأثیر تحریم‌های اقتصادی بر این تلاش‌ها، برای تبدیل این روابط سیاسی محکم به سود اقتصادی ملموس‌تر برای مردم و کشور، همچنان باید کار بیشتری انجام شود. به منظور آشنایی بیشتر با اقدامات انجام‌شده توسط ایران و آفریقای جنوبی در جهت همکاری‌ها و تعاملات دو جانبه، در ادامه این مصاحبه همراه ما باشید.

چه اقداماتی به منظور تسهیل تجارت، سرمایه‌گذاری و همکاری‌های اقتصادی بین ایران و آفریقای جنوبی صورت گرفته است؟

تلاش‌هایی برای تسهیل تجارت، سرمایه‌گذاری و همکاری‌های اقتصادی در بسیاری از زمینه‌ها از جمله معدن، مهندسی، کشاورزی و بخش انرژی در حال انجام است. اتاق‌های بازرگانی مانیز سخت در تلاش هستند تا این روند را تسریع کنند. اتاق بازرگانی و صنعت آفریقای جنوبی در ماه می امسال برای تعامل با اتاق بازرگانی ایران در تهران حضور یافت که از این تلاش‌ها از روابط دو دولت و همچنین روابط بین نهادهای غیردولتی قدردانی می‌کنیم. عضویت ایران در بلوک بریکس پلاس که به‌طور رسمی در ژانویه ۲۰۲۴ آغاز شد، انگیزه بیشتری برای گسترش روابط تجاری و سرمایه‌گذاری ایران و آفریقای جنوبی ایجاد خواهد کرد. از منظر فرهنگی، تمدن‌های آفریقایی و ایرانی، بسیار کهن و غیرقابل انکار هستند. پیشرفت تبادل فرهنگی بین دو ملت همچنان یکی از مولفه‌های حیاتی روابط دو جانبه ما است.

به عنوان سفیر جمهوری آفریقای جنوبی در ایران، نظر شما در مورد بزرگ‌ترین چالش‌ها و موانع توسعه روابط تجاری و اقتصادی با ایران چیست؟

از دیدگاه بنده، روابط سیاسی آفریقای جنوبی و ایران محکم، صمیمانه و بدون هیچ مانعی است که این امر باید به عنوان یک مزیت در پیشبرد روابط تجاری و اقتصادی دو کشور در نظر گرفته شود و اگر بحث اقدامات قهری یک‌جانبه یا تحریم‌های اقتصادی نبود، هیچ مانعی برای روابط تجاری ما وجود نداشت. معتقدم که اراده سیاسی از هر دو طرف برای گسترش مسیرهای تجاری و سرمایه‌گذاری وجود دارد، اما مساله تحریم‌های اقتصادی چالشی است که تا به امروز هنوز تأثیر منفی بر توانایی ما برای استفاده کامل از فرصت‌های پیش رو دارد.

آیا چالش‌ها یا تحریم‌های بین‌المللی تأثیر خاصی بر همکاری اقتصادی ایران و آفریقای جنوبی داشته است؟

تحریم‌های بین‌المللی اعمال شده علیه ایران، دسترسی شرکت‌های



آفریقای جنوبی را برای انجام تجارت با ایران محدود کرده است، بر همین اساس حجم تجارت دو جانبه آفریقای جنوبی و ایران طی سه سال گذشته به کمترین میزان خود رسیده است. توسعه روابط بین آفریقای جنوبی به عنوان یک بازیگر مهم در آفریقا و ایران به عنوان یک کشور مهم در خاورمیانه می‌تواند اثرات مثبت منطقه‌ای و بین‌المللی داشته باشد. هر دو کشور دروازه‌های مهمی برای دسترسی به بازارهای منطقه‌ای در آفریقا، اروپا و آسیا هستند. نهادهای تجاری که مایل به انجام تجارت با شرکت‌های ایرانی هستند، اغلب خود را در موقعیت دشواری می‌بینند، زیرا ممکن است که خود را درگیر تحریم‌های اقتصادی بیشتر ببینند. ما در مقام سفارت آفریقای جنوبی، سخت در تلاش هستیم تا اطمینان حاصل کنیم که شرکت‌های آفریقای جنوبی به‌رغم چالش‌های ناشی از تحریم‌ها، همچنان به ایران به عنوان بازاری با فرصت‌های وسیع نگاه کنند. در این میان، با افراد تاجر و همچنین اتاق‌های بازرگانی و صنعت و سایر نهادهای مرتبط در تعامل هستیم.



روابط سیاسی
آفریقای جنوبی
و ایران محکم،
صمیمانه و بدون
هیچ مانعی است
که این امر باید به
عنوان یک مزیت در
پیشبرد روابط تجاری
و اقتصادی دو کشور
در نظر گرفته شود
و اگر بحث اقدامات
قهری یک جانبه یا
تحریم های اقتصادی
نبود، هیچ مانعی
برای روابط تجاری
ما وجود نداشت

برای تسهیل و گسترش همکاری های تجاری ایران و آفریقای جنوبی چه تدابیری اتخاذ شده است؟

آفریقای جنوبی و ایران کمیسیون مشترک دارند که سالانه برگزار می شود که ساز و کار موثری برای افزایش تعاملات اقتصادی و سیاسی بین دو کشور است. پانزدهمین نشست کمیسیون مشترک آفریقای جنوبی و ایران در اوت ۲۰۲۳ در پرتوریا در آفریقای جنوبی با موفقیت برگزار شد و دو دولت، تصمیمات موثری برای پیگیری بیشتر همکاری های اقتصادی متقابل اتخاذ کردند. نقطه کانونی توافق کمیسیون مشترک، تمرکز بر بخش ها و محصولات معینی از جمله خودرو سازی، گردشگری، معدن، کشاورزی، فرآوری محصولات کشاورزی و علم و فناوری است که تحت تاثیر تحریم ها قرار نمی گیرند. هر دو طرف به دنبال راه حل های عملی برای پیشبرد روابط دو جانبه هستند. برنامه های آگاهی بخشی مانند سمینار ها و نمایشگاه های تجاری، ابزار خوبی برای معرفی کالا ها و محصولات آفریقای جنوبی به بازار ایران است. فعالیت هایی از جمله نمایشگاه ها و کارگاه های تجاری، جامعه تجاری ایران را با محصولات، ظرفیت صنعتی و تولیدی آفریقای جنوبی بیشتر آشنا می کند. در نظر داریم، تعاملات تجاری آفریقای جنوبی با ایران را از طریق شرکت های کوچک و متوسط (SMEs) گسترش دهیم. به طور کلی پویایی، نوآوری و کارایی، مشخصه این شرکت ها به شمار می رود و اندازه کوچک آن ها امکان تصمیم گیری سریع تر را فراهم می کند. همچنین به آن ها اجازه می دهد تا در محیط های چالش برانگیز بسیار موثر تر و کارآمد تر عمل کنند، مشروط بر اینکه حمایت یا تسهیلات لازم را دریافت کنند. عضویت هر دو کشور در بریکس می تواند زمینه بسیار خوبی را برای همکاری های تجاری و اقتصادی دو جانبه فراهم کند. رییس جمهور راماپوزا و دولت آفریقای جنوبی، به صورت قاطع از عضویت ایران در بریکس حمایت کردند که این امر انگیزه ای برای تقویت بیشتر روابط تجاری بین دو کشور ایجاد می کند. از طرفی، تلاش هایی برای ایجاد شورای تجاری مشترک آفریقای جنوبی و ایران وجود دارد؛ نهادی که به عنوان شاخص قوی پیشرفت تجاری بین دو کشور عمل خواهد کرد. در آفریقا، توافقنامه تجارت آزاد قارمای وجود دارد که هدف آن، فعال ساختن پتانسیل عظیم اقتصادی در آفریقا و تسهیل تجارت بین ۵۵ کشور آفریقایی است. منظور این است که شرکت های ایرانی به فرصت های تجاری عظیمی که در همه کشورهای آفریقایی وجود دارد، نگاه کنند. همچنین ایران می تواند از روابط خود با آفریقای جنوبی استفاده کند و دو کشور می توانند این فرصت ها را فعال کنند.

آفریقای جنوبی چه نوع کالا یا خدماتی را می تواند به ایران صادر کند تا بر اقتصاد ایران تاثیر بگذارد؟

این پتانسیل وجود دارد که دو کشور همکاری های خود را در زمینه های علمی، دانشگاهی، پژوهشی، فناوری اطلاعات و ارتباطات، بیوتکنولوژی و نانو تکنولوژی افزایش دهند. همچنین پتانسیل های بسیار زیادی در کشاورزی و صنایع مرتبط با کشاورزی وجود دارد که شامل فناوری کشاورزی، میوه های تازه، دانه های روغنی، خوراک دام، کود های فسفاته، سلول جندی دامپروزی، پرورش شتر مرغ، غلات، ذرت، سویا، پسته، میوه خشک، زعفران، زیتون، قارچ خوراکی، آفت کش های گیاهی و شایلات می شود. صنعت خودرو نیز یکی از مهمترین بخش های

اقتصاد آفریقای جنوبی است و بسیاری از شرکت های بزرگ جهانی از این کشور برای تولید قطعات و مجموعه های خودرو برای مصرف داخلی و بازار های بین المللی استفاده می کنند. با توجه به کیفیت و مزیت رقابتی قطعات و لوازم جانبی خودرو، فرصت های زیادی برای همکاری خودروسازان ایرانی با شرکت های آفریقای جنوبی وجود دارد. از سوی دیگر، فرصت های بسیار خوبی برای بخش معدن آفریقای جنوبی که دارای تخصص و توانمندی های معتبر جهانی است، برای ورود به بازار ایران و کمک به کشور در انتقال فناوری و تجهیزات و ماشین آلات مربوطه وجود دارد. هر دو کشور پتانسیل مبادلات سودمند متقابل برای تقویت اقتصاد یکدیگر را دارند. سود این مبادلات یک جانبه نیست و آفریقای جنوبی نیز از همکاری اقتصادی خود با ایران سود بسیاری خواهد برد.

شما به عنوان سفیر آفریقای جنوبی در جمهوری اسلامی ایران چه برنامه هایی برای تقویت همکاری های فرهنگی و علمی بین دو کشور دارید؟

در ۱۰ اوت ۲۰۲۳، پانزدهمین اجلاس کمیسیون مشترک همکاری های آفریقای جنوبی و ایران (JCC) در پرتوریا و به ریاست مشترک وزرای سابق کشور مان، سرکار خانم پاندور، وزیر روابط بین الملل و همکاری های آفریقای جنوبی، و شهید امیر عبداللهیان (روحشان شاد)، وزیر امور خارجه جمهوری اسلامی ایران برگزار شد. در این راستا دو کشور موافقت کردند که فراخوان هایی را برای پیشنهادهای تحقیقاتی با تمرکز بر سلول های بنیادی، فناوری نانو، علوم فضایی، انرژی های تجدید پذیر و علوم انسانی و اجتماعی منتشر کنند. همچنین تمایل به آغاز همکاری بین شورای تحقیقات علمی و صنعتی (CSIR) آفریقای جنوبی و مراکز مطالعات و همکاری های علمی بین المللی (CISSC) ایران وجود دارد. همچنین در حال کار روی نهایی کردن یادداشت تفاهم (MoU) در نوآوری فناوری برای گسترش همکاری های علمی و فناوری مشترک بین آفریقای جنوبی و ایران هستیم.

در حوزه انرژی چه همکاری هایی بین ایران و آفریقای جنوبی وجود دارد و آیا در آینده افزایش خواهد یافت؟

آفریقای جنوبی و ایران تمایل به گسترش همکاری های متقابل در زمینه گاز، نفت، پالایشگاه، پتروشیمی و برق دارند. بنده اطلاع دارم که وزارت منابع معدنی و انرژی آفریقای جنوبی و وزارت صنعت، معدن، تجارت ایران روی مکانیسم همکاری کار کرده اند. طبق نتایج پانزدهمین کمیسیون مشترک همکاری که در اوت سال گذشته در آفریقای جنوبی برگزار شد، برنامه اولیه این بود که ساز و کار پیش بینی شده برای همکاری در سفر رسمی رییس جمهور ایران به آفریقای جنوبی که برای نیمه اول سال ۲۰۲۴ برنامه ریزی شده بود، امضا شود، ولی متأسفانه به دلیل شرایط پیش بینی نشده، به تعویق افتاد.

آیا بحران منطقه ای در خاور میانه یا آفریقا تاثیری بر سیاست خارجی آفریقای جنوبی در قبال ایران داشته است؟

ایران یکی از شرکای استراتژیک کلیدی مادر خاور میانه و غرب آسیا است. سیاست خارجی ما در قبال جمهوری اسلامی ایران بر اساس منافع ملی ما است. از دیدگاه بنده، به عنوان سفیر آفریقای جنوبی در جمهوری اسلامی ایران و همچنین از دیدگاه دولت متبوع، هیچ اتفاقی در چند سال

بسیاری از
کشورهای آفریقایی
در تهران سفارت
دارند و متعهد
به تقویت روابط
اقتصادی، سیاسی
و اجتماعی بین
کشورهای خود
و ایران هستند و
همین موضوع،
گویای تعهد ایران
به تعمیق روابط با
آفریقا است

آفریقای جنوبی چه نقشی در مذاکرات بین‌المللی در خصوص برنامه هسته‌ای ایران داشته و آیا از این پس نقش فعال‌تری ایفا خواهد کرد؟

آفریقای جنوبی یکی از اعضای پیمان منع گسترش سلاح‌های هسته‌ای (NPT) است و به دنبال تحمیل مواضع خود بر سایر کشورها نیست. ما هیچ قصدی برای فعالیت به عنوان مشاور دیگر کشورها در امور هسته‌ای نداریم، زیرا معتقدیم که درست مانند آفریقای جنوبی، هر کشور دیگر خود یک کشور مستقل است و سیاست‌هایی را بر اساس منافع ملی اتخاذ خواهد کرد.

ارزیابی شما از روابط ایران با سایر کشورهای آفریقایی چیست و آیا می‌توان این روابط را تقویت کرد؟

روابط ایران با قاره آفریقا در حال تقویت و تحکیم است. بسیاری از کشورهای آفریقایی در تهران سفارت دارند و متعهد به تقویت روابط اقتصادی، سیاسی و اجتماعی بین کشورهای خود و ایران هستند و همین موضوع، گویای تعهد ایران به تعمیق روابط با آفریقا است. شایان ذکر است که در دهه هشتاد میلادی، ایران از بسیاری از کشورهای آفریقا از جمله آفریقای جنوبی، در طول تلاش آن‌ها برای رهایی از آپارتاید، ظلم و استعمار حمایت کرد. بسیار هیجان‌زده شدیم که رئیس‌جمهور فقید ایران، شهید رئیسی (روحشان شاد) در ژوئیه گذشته از چندین کشور آفریقایی به ویژه زیمبابوه، کنیا و اوگاندا دیدار کرد که از دیدگاه بنده، این سفر سه جانبه به تقویت روابط بین آفریقا و ایران کمک کرد. آفریقای جنوبی در این سفر گنجانده نشد، زیرا یک سفر رسمی برای نیمه اول سال ۲۰۲۴ برنامه‌ریزی شده بود و به دلیل شرایط غیرقابل پیش‌بینی به تعویق افتاد. به نظر من، روابط ایران با قاره آفریقا همانند روابط دو جانبه آفریقای جنوبی و ایران، مستحکم است، چرا که هر دو طرف در تحکیم این روابط جدی هستند. ■

گذشته روی روابط آفریقای جنوبی و ایران تأثیری نداشته و مثل همیشه استوار و صمیمی است. کانال‌های ارتباطی دیپلماتیک ما فعال است. آقای رونالد لامولا، وزیر روابط و همکاری‌های بین‌الملل آفریقای جنوبی، در تاریخ ۳۰ تا ۳۱ ژوئیه ۲۰۲۴ برای شرکت در مراسم تحلیف آقای مسعود پزشکیان، رئیس‌جمهور ایران در تهران حضور داشت و مورد استقبال و مهمان‌نوازی قرار گرفت و با جناب آقای پزشکیان رئیس‌جمهور و جناب آقای باقری، سرپرست وزارت امور خارجه وقت، ملاقات کردند. رئیس‌جمهور رامپوزا و رئیس‌جمهور پزشکیان نیز اخیراً در حاشیه اجلاس سران بریکس که در اکتبر سال جاری در کازان فدراسیون روسیه برگزار شد، گفت‌وگوهای دوجانبه‌ای داشتند. لازم به ذکر است، عضویت ایران در بریکس تا حد زیادی در دوران ریاست آفریقای جنوبی بر این بلوک در سال ۲۰۲۳ شکل گرفت. از دیدگاه ما یعنی آفریقای جنوبی، روابط با ایران در چارچوب یک چشم‌انداز راهبردی دیده می‌شود و تحت تأثیر شرایط منطقه‌ای قرار نمی‌گیرد.

روابط نظامی و امنیتی ایران و آفریقای جنوبی چگونه ارزیابی می‌شود و آیا این روابط در حال گسترش است؟

آفریقای جنوبی و ایران دارای ساختار همکاری دفاعی، زیر چتر کمیته دفاعی مشترک هستند که جلسه بعدی آن باید در تاریخی در تهران برگزار شود که پس از توافق دو طرف از طریق مجاری دیپلماتیک ابلاغ شود. به‌طور کلی همواره پتانسیل گسترش در تمامی حوزه‌های روابط آفریقای جنوبی و ایران وجود دارد. وقتی صحبت از صلح و امنیت بین‌المللی می‌شود، بنده معتقدم که هم آفریقای جنوبی و هم ایران از سازمان ملل متحد به عنوان یک نهاد چندجانبه حمایت می‌کنند که وظیفه آن تضمین و حفاظت از صلح و امنیت جهانی است.



مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت روغن موتور پردیس مطرح کرد

ایجاد خطوط کشتیرانی بین ایران و آفریقا تنها راه توسعه تجارت

سارا نظری

علیرضا کریمی، مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت روغن موتور پردیس، فعالیت شغلی خود را نخستین بار در سال ۱۳۶۸ در اتوسرویس تعویض روغن پدرش آغاز کرد و با توزیع محصولات فرآورده‌های نفتی در شهرستان رفسنجان کار خود را گسترش داد تا جایی که در سال ۱۳۷۶ کسب و کار خود را با راه‌اندازی دو شعبه در تهران و رفسنجان برای توزیع محصولات فرآورده‌های نفتی و همچنین دیگر شهرهای ایران توسعه داد. از آنجایی که از زمان کودکی و به دلیل علاقه بسیار به فعالیت‌های تولیدی، رویای تأسیس یک واحد تولیدی را در ذهن می‌پروراند، همواره مترصد فرصتی برای تحقق آن بود. با توجه به ظرفیت‌هایی که در استان کرمان وجود دارد، وی در فرصت مغتنمی که پیش آمد، با همراهی ۱۷ نفر از دوستان و اعضای خانواده‌اش، در سال ۱۳۸۲ به منظور ایجاد اشتغال و تولید محصولات باکیفیت وارد حوزه تولید شد و اقدام به تأسیس شرکت روغن موتور پردیس کرد. مشروح مصاحبه ما با این فعال بخش صنعت را می‌خوانید.

در بسته‌بندی‌های یک تا ۲۰ لیتری به بازارهای بین‌المللی و خصوصاً بازار قاره سبز آفریقا عرضه و صادر می‌کند.

در زمینه اشتغال‌زایی چه اقدامات قابل توجهی انجام داده‌اید؟

هم‌اکنون بیش از ۱۳۰ نفر به صورت مستقیم و بیش از ۵۰۰ نفر به صورت غیر مستقیم در این مجموعه مشغول به کار هستند و این رویکرد از یک سو،

شرکت روغن موتور پردیس در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

این شرکت بار و بیکر صادراتی و تولید محصولات با ارزش افزوده تأسیس شده و اکنون پس از گذشت بیش از دوهفته فعالیت تولیدی - صادراتی، به عنوان یک شرکت شاخص و متمایز در صنعت باز یافت فرآورده‌های نفتی، مجموعه‌ای از محصولات روغنی و روانکارهای صنعتی با کیفیت از جمله انواع روغن‌های موتور، دنده، هیدرولیک، گریس و ضد یخ را تولید و

تجارت ما قاره آفریقا را با تمام ظرفیت‌هایی که دارد، در حد و اندازه قاره‌های اروپا و آمریکای شمالی دانند و فکر می‌کنند، صرفاً استانداردهای اروپا و آمریکا را باید الگوی فعالیت‌های تولیدی و صادراتی خود قرار دهند

برای افراد سرپرست خانوار و از سوی دیگر، برای نیروهای بومی، با توجه به اهمیت تأثیرات اجتماعی آن در استان کرمان که زمینه‌های اشتغال جوانان و نیروهای کار بالقوه آن به دلیل کمبود فرصت‌های شغلی مناسب محدود است، اقدامی شایان توجه محسوب می‌شود. به جرات می‌توانم بگویم که این میزان رشد در اشتغال زایی که در شرکت تولیدی - صادراتی روغن موتور پردیس صورت گرفته، اتفاقی کم‌نظیر در سطح استان کرمان به شمار می‌رود.

از زمان آغاز به کار این شرکت، بحث حفاظت از محیط زیست و صادرات کالای ایرانی مورد توجه قرار گرفته، در این خصوص توضیح دهید.

همواره با نگاه به آینده، در این مسیر گام‌های موفقیت‌آمیزی برداشته‌ایم، به طوری که بیش از ۹۰ درصد از تولیدات ما صادراتی هستند و از این میزان، ۷۰ درصد محصولات به قاره آفریقا صادر می‌شوند. با افتخار باید عنوان کنم که بر اساس بررسی آمارهای تولید و صادرات مان، هر ساله بین ۲۰ تا ۵۰ درصد رشد صادراتی داشته‌ایم. با گذشت بیش از دو دهه فعالیت و باتمام فرآیند و تسهیلات و کم‌وکاستی‌هایی که با آن مواجه بوده‌ایم، خوشحال هستیم که در این سال‌ها با ورود تکنولوژی‌های روز دنیا چه در حوزه پالایش و چه در حوزه تولید محصولات با ارزش افزوده توانسته‌ایم، کمک بزرگی برای محیط‌زیست و ارزآوری کشور باشیم. اکنون با این تجربه‌ای که اندوخته‌ام، می‌توانم با افتخار عنوان کنم که علاوه بر تحقق اهداف صادراتی و دستیابی به منافع شرکت، به عنوان یک فعال اقتصادی خود را متعهد به قوانین و مقررات کشور می‌دانم و جزو شرکت‌هایی هستیم که دست از صادرات برنداشته و حتی هر روز که می‌گذرد، بر پایه شناخت از پتانسیل‌های بازار آفریقا و تجربیات بازرگانی خود همچنان علاقه‌مند به توسعه و رشد فعالیت‌های تجاری خود به قاره آفریقا هستیم.

چه خصوصیاتی، تولیدات و فعالیت‌های این مجموعه را از سایر رقبای متمایز می‌کند؟

باید با افتخار بگویم که در طول بیش از دو دهه فعالیت، در بازارهای هدف، برندسازی قابل قبول و موفقیت‌آمیزی داشته‌ایم و این قابلیت و برتری را نسبت به دیگر رقبای خود مدیون "صداقت در رفتار کاری خودمان با مشتریان"، "احترام و علاقه به سلیقه و فرهنگ آن‌ها"، "توجه به حقوق و حقوق انسانی و عرضه واقعی هر آن چیزی که مدعی تولید آن هستیم" و همچنین "شناسایی نقاط ضعف رقبای خود در برخورد با مصرف‌کنندگان در بازارهای هدف" هستیم. نکته قابل توجه اینکه، اغلب به دلیل محبوبیت برند شرکت ما نزد مشتریان، شاهد هستیم که برخی از افراد سودجو نسبت به عرضه کالاهایی با برندهای تقلبی و بسته‌بندی‌های مشابه کالاهای ما اقدام می‌کنند که این موضوع هم موجب خوشحالی و افتخار و هم سبب ناراحتی و تاسف ما است. البته خوشحالی که به عرضه محصولات مرغوب و باکیفیت به عنوان یک تولیدکننده معتبر و شناخته‌شده ایرانی جایگاه مناسبی در بازارهای هدف کسب کرده‌ایم و این اتفاق حاکی از

رضایت مشتریان ما و علاقه‌شان به برقراری روابط کاری و تجاری با تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی است. باینکه پتانسیل بیشتری برای افزایش تولید و صادرات و ایجاد بازارهای جدید در شرکت ما وجود دارد، به دلیل وجود برخی از محدودیت‌های بعضاً داخلی، هنوز نتوانسته‌ایم آن گونه که انتظار داریم، به بحث‌های توسعه‌ای خود در بازارها بپردازیم و به موقع پاسخگوی درخواست‌ها و سفارش‌های مشتریان باشیم که این موضوع باعث بروز سوءاستفاده برخی افراد از فرصت ایجادشده برای عرضه کالاهای فیک و بی‌اصالت می‌شود.

برخی معتقدند که کنترل کیفیت در بسیاری از کارخانه‌های تولید روغن و گریس صنعتی در ایران به شکل مناسبی انجام نمی‌شود و این موضوع باعث کاهش کیفیت و ایجاد خطرات برای ماشین‌آلات می‌شود. نظر شما در این رابطه چیست؟

یکی از بدیهی‌ترین تأثیرات اهمیت به مقوله کنترل کیفیت در صنعت روانکار این است که هر چه کیفیت محصولات بالاتر باشد، آسیب‌پذیری ماشین‌آلات و خودروها و به تبع آن هزینه‌های مصرف‌کنندگان نیز کاهش می‌یابد. اگر بگوئیم که در تولیدات مان صدرصد کیفیت روز دنیا را رعایت می‌کنیم؛ ادعایی غیرواقعی است، ولی خدا را شاکرم که در بحث توزیع محصولات در بازار، به دلیل وجود شرکت‌های متعدد از بخش خصوصی، کیفیت کالاهای این صنعت مسأله‌ای رقابتی شده است، به طوری که هم‌اکنون فعالان این حوزه به واسطه اهمیت به کیفیت محصولات، برای پاسداری از سهم بازار خود با هم رقابت می‌کنند. تولیدکنندگان صنعت روانکار به این موضوع اشراف دارند که هر چه کالاهای آن‌ها باکیفیت‌تر باشد، این امر بیشتر در فروش کالاهای شان در بازار و افزایش رضایت مشتریان آن‌ها تأثیرگذار خواهد بود. البته که امروز شاهد وجود محصولات دیگری نیز هستیم که به دلیل وجود انحصار در بازار و عرضه پایین آن‌ها، به مقوله کیفیت در تولید آن‌ها توجه کمتری می‌شود.

تولیدکنندگان روغن و گریس صنعتی در ایران با محدودیت دسترسی به مواد اولیه مواجه هستند. این محدودیت‌ها چه مسایل و مشکلاتی را به وجود آورده است؟

حقیقت این است که متأسفانه در کشور ما برخی مواد اولیه در انحصار دولت قرار دارند و عدم توزیع در دست و به موقع آن‌ها سبب می‌شود تا مواد اولیه به میزان کافی و به موقع به دست تولیدکنندگان نرسد. همچنین کیفیت موادی که انحصار آن در اختیار دولت است نیز با استانداردهای جهانی همخوانی ندارد و قیمت تمام‌شده این مواد هم بعضاً از قیمت عرف جهانی بالاتر است؛ بنابراین مجموعه‌ای از این عوامل سبب می‌شود تا ضمن بروز محدودیت در تأمین مواد اولیه مورد نیاز صنایع روانکار، محصولات تولیدی به نسبت کالاهای موجود در بازارهای جهانی نیز از تنوع کمتری برخوردار باشند.

این صنعت در زمینه تکنولوژی و ماشین‌آلات از چه وضعیتی برخوردار است؟

متأسفانه در کشور ما برخی مواد اولیه در انحصار دولت قرار دارند و عدم توزیع در دست و به موقع آن‌ها سبب می‌شود تا مواد اولیه به میزان کافی و به موقع به دست تولیدکنندگان نرسد. همچنین کیفیت موادی که انحصار آن در اختیار دولت است نیز با استانداردهای جهانی همخوانی ندارد



یکی از چالش‌های صنعت روانکار، مبحث تکنولوژی‌های آن است که به واسطه تحریم‌ها به موقع در دسترس تولیدکنندگان ایرانی قرار نمی‌گیرند، ولی ما به عنوان بخش خصوصی همچنان این توانایی را داریم که با دور زدن تحریم‌ها این تکنولوژی‌ها را به کشور وارد کنیم

صنعت روانکار در ایران به دو بخش پالایش اولیه و ثانویه تقسیم می‌شود که در عرف جامعه به صنایع تصفیه اول و تصفیه مجدد شناخته می‌شوند. متأسفانه در اثر وجود تحریم‌های بین‌المللی، شرکت‌های تولیدی و صنعتی هنوز نتوانسته‌اند آن طور که باید و شاید تکنولوژی‌های کامل و روز دنیا را که به آن‌ها احتیاج دارند، به‌موقع به کشور وارد کرده و از آن‌ها به خوبی در تولیدات خود استفاده کنند؛ لذا بعضاً شاهد هستیم که در این شرایط تکنولوژی‌هایی به صورت کپی شده و یا ناقص به کشور وارد شده و مورد استفاده قرار می‌گیرند که همین امر سبب می‌شود، تولیدکنندگان در فرآیند تولیدی خود عمدتاً در سعی و خطا به سر برده و علاوه بر اینکه سرمایه اصلی خود؛ یعنی زمان را از دست می‌دهند، هزینه‌های تولیدشان به نسبت عرف جهانی تا دو برابر افزایش می‌یابد.

کارشناسان معتقدند که برای مقابله با چالش‌هایی که صنعت روانکارهای صنعتی ایران در برابر آن‌ها قرار دارد، نیاز به افزایش رقابت، نوآوری و سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها و همچنین تمرکز بر بهبود کیفیت محصولات برای برآورده کردن استانداردهای بین‌المللی وجود دارد. نظر شما چیست؟

همان‌طور که اشاره کردم، یکی از چالش‌های صنعت روانکار، مبحث تکنولوژی‌های آن است که به واسطه تحریم‌ها به‌موقع در دسترس تولیدکنندگان ایرانی قرار نمی‌گیرند، ولی ما به عنوان بخش خصوصی همچنان این توانایی را داریم که با دور زدن تحریم‌ها این تکنولوژی‌ها را به کشور وارد کنیم. این موضوع مستلزم آن است که بخشی از تحریم‌های داخل کشور که به جرات می‌گویم، بیشترین ضربه را به تولید و صنعت کشور ما وارد کرده است، برطرف شوند. عملاً باید دولت را متقاعد کنیم تا بخش خصوصی را به رسمیت بشناسد و تا زمانی که دولت، رقیب اصلی بخش خصوصی محسوب می‌شود، علاقه هم ندارد که این صنعت رشد و توسعه یابد. به نظر بنده، اگر بخواهیم معضل تامین مواد اولیه را که ریشه آن در نگاه بخش دولتی به بازار است، برطرف کنیم، دولت باید بپذیرد که از نگاه‌داری و تصدی‌گری در حوزه تجارت و صنعت به نقش‌نظارتی و سیاست‌گذاری خود برگردد و کلیه مقولات اجرایی تجارت و بازرگانی را به بخش خصوصی بسپارد تا کار تخصصی خودشان را به نحو احسن انجام دهند. تجربه ما در بیش از ۴۰ سال گذشته نشان می‌دهد که هر صنعت بزرگی همچون صنعت خودرو که زیر چتر مدیریت دولتی قرار گرفته، عایدی‌ای جز ورشکستگی و زیان نداشته و در نهایت هم کلیه هزینه‌های تمام‌شده این شیوه مدیریتی بسته و غیرمنطقی، صرفاً به مردم کشورمان تحمیل شده است.

سال گذشته سهم ایران در تجارت با قاره آفریقا کمتر از یک هزارم درصد بود؛ هرچند از ابتدای سال تاکنون، این میزان اندکی افزایش یافته، اما تجارت ایران و آفریقا، تجارت یک‌طرفه است و عمدتاً ایران، صادرکننده به قاره آفریقا است؛ بنابراین توازن تجاری لازم برقرار نیست. به نظر شما چه راهکاری برای این موضوع وجود دارد؟

واقعیت این است که بنده به عنوان یک بازرگان بانگاه متفاوت‌تری از تراز برابری واردات و صادرات به مقوله تجارت می‌نگرم. ممکن است که در کشورمان به نسبت کشورهای آفریقایی محصولات بیشتری را داشته باشیم که به واسطه آن‌ها ظرفیت تجاری بالاتری را برای صادرات‌مان ایجاد کند، اما در نهایت این نیاز کشورمان است که تعیین می‌کند ایران چه کالاهایی را می‌تواند به عنوان مواد اولیه از آفریقا وارد کند و ما نیز چه کالاهای و محصولات نهایی و با ارزش افزوده‌ای را می‌توانیم به این قاره صادر کنیم. برای بنده باعث تأسف است که کشور ترکیه که حدود ۲۰ سال دیرتر از ما به بازار آفریقا وارد شده، اکنون به جرات ۳۰ سال جلوتر از ما حرکت کرده است و این امر تنها به دلیل علاقه‌مندی و توانمندی تجار ترک به بازار آفریقا نیست؛ بلکه ۸۰ درصد این اتفاق، به واسطه حمایت و تفکر توسعه‌ای دولت‌مردان کشور ترکیه محقق شده است. چنانچه دولت‌مردان ما به صورت واقعی و نه در قالب شعارهای جذاب، قصد تجارت با آفریقا را داشته باشند، تنها قدمی را که می‌توانند در این مسیر بردارند، ایجاد خطوط کشتیرانی حتی با ظرفیت رفت و برگشت خالی بین ایران و آفریقا است. در این صورت به شما قول می‌دهم که ظرف ۵ سال آینده، تجارت میان ایران و آفریقا بیش از ۵۰ درصد رشد یابد. بنده به عنوان بازرگان و صنعتگری که ۲۰ سال تجربه صادرات و تجارت با آفریقا را دارم، معتقدم که هیچ کدام از عوامل تحریم‌های بین‌المللی و محدودیت در تبادلات ارزی و بحث زبان در تعاملات ارتباطی بین دو فرهنگ مانع جدی‌ای بر سر راه تجارت ما با قاره آفریقا نیست، زیرا ما با تجربه و تخصص خود کاملاً این توانایی را داریم که کالای ایرانی را در بازارهای آفریقا عرضه و معرفی کنیم؛ مشروط بر اینکه از طریق خطوط کشتیرانی کشورمان این اطمینان را داشته باشیم که کالاهای مان به‌موقع به دست مشتریان خواهد رسید.

ایران به اتکای امکانات، ظرفیت‌ها، پتانسیل‌ها و نیروها و کالاهای آماده برای صادرات، چگونه باید جایگاه خود را در اقتصاد قاره آفریقا باز کند؟

اگر باور داشته باشیم که به نفع کشور است که با قاره آفریقا، روابط تجاری پایدار و پیوسته برقرار کنیم، کافی است که بخواهیم، اگر بخواهیم، به راحتی می‌توانیم. متأسفانه دولت‌مردان ما نه شناخت واقعی نسبت به بازار آفریقا دارند و نه انگیزه واقعی برای دستیابی به این هدف. از سویی تجار ما نیز قاره آفریقا را با تمام ظرفیت‌هایی که دارد، در حد و اندازه قاره‌های اروپا و آمریکای شمالی دانند و فکر می‌کنند، صرفاً استانداردهای اروپا و آمریکا را باید الگوی فعالیت‌های تولیدی و صادراتی خود قرار دهند. به نظر بنده، برای ایجاد و حفظ جایگاه خودمان در قاره آفریقا، باید واقعیت‌ها و فرهنگ مردم این قاره را در نظر بگیریم و از این منظر به خواسته‌ها و نیازهای آن‌ها احترام بیشتری بگذاریم و کالاهای مان را نیز بر اساس نیازشان به آن‌ها عرضه کنیم و نه اینکه سلیقه و فرهنگ خودمان را به آن‌ها تحمیل کنیم. ■

سرمایه‌گذاری مستقیم

در کشورهای آفریقایی را گسترش می‌دهیم

نمونه نادری



زرماکارون به دنبال گسترش سرمایه‌گذاری مستقیم در کشورهای آفریقایی است و معتقد است که این قاره بستری مناسب برای توسعه اقتصادی و افزایش سرانه درآمدی کشور به شمار می‌آید

شرکت زرماکارون یکی از زیرمجموعه‌های گروه صنعتی پژوهشی زر است. زرماکارون در سال ۱۳۸۰ با راه‌اندازی خطوط تولید آرد سمولینا آغاز به کار کرد و در سال ۱۳۸۴ وارد تولید پاستا شد و با افزایش تولید و کیفیت بالا، اکنون با ۱۸ خط تولید و بیش از ۹۰ نوع محصول به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده ماکارونی در ایران شناخته می‌شود و در سطح جهانی نیز رتبه دوم در ظرفیت اسمی تولید را دارد. همچنین با رویکرد هوشمندانه و استراتژی‌های دقیق، موفق به نفوذ در بازار آفریقا شده و با ایجاد زنجیره تامین انعطاف‌پذیر، محصولات پاستای زرماکارون در بخش‌هایی از جنوب و شرق آفریقا به سبد خانوارها وارد شده است. آرش سلطانی، مدیر عامل گروه صنعتی پژوهشی زر در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» بر این نکته تاکید دارد که نوسانات قیمت مواد اولیه و قیمت‌گذاری دستوری، چالش‌های عمده‌ای برای تولیدکنندگان محسوب می‌شود، به طوری که این محدودیت‌ها بر قیمت‌گذاری محصولات اثر گذاشته و رقابت در بازارهای جهانی را دشوارتر می‌کند. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانید.

همچنین اتصال ریل راه‌آهن به کارخانه، باعث کاهش هزینه حمل‌ونقل شده و دسترسی به محصولات را برای مصرف‌کنندگان باقیمت مناسب‌تر فراهم می‌کند.

نقش مواد اولیه مانند گندم دوروم در کیفیت ماکارونی چیست و چگونه کیفیت مواد اولیه بر محصول نهایی تاثیر می‌گذارد؟

آرد سمولینا از گندم دوروم، به عنوان ماده اولیه اصلی، کیفیت بالایی به پاستا می‌بخشد. کیفیت سمولینا و اندازه ذرات آن، تاثیر مستقیم بر خمیر پاستا و در نهایت بر کیفیت محصول دارد و موجب بهبود رنگ، بافت و مزه محصول می‌شود.

زرماکارون در زمینه صادرات محصولات خود چه تدابیری اتخاذ کرده است؟

زرماکارون تمرکز ویژه‌ای بر صادرات داشته و اکنون به بیش از ۸۰ کشور پاستا صادر می‌کند. یکی از موفقیت‌های اخیر این شرکت، ورود به بازار آمریکا است. استراتژی این شرکت شامل انتخاب بازارهای هدف و نفوذ به بازارهای رقابتی با استانداردهای بالا است. خوشبختانه این شرکت با رویکرد هوشمندانه و استراتژی‌های دقیق، موفق به نفوذ در بازار آفریقا شده است. با ایجاد زنجیره تامین انعطاف‌پذیر، محصولات پاستای زرماکارون در بخش‌هایی از جنوب و شرق آفریقا به سبد خانوارها وارد شده است.

در زمینه سرمایه‌گذاری در صنعت غذا و تولید مواد غذایی در قاره آفریقا چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

زرماکارون به دنبال گسترش سرمایه‌گذاری مستقیم در کشورهای آفریقایی است و معتقد است که این قاره بستری مناسب برای توسعه اقتصادی و افزایش سرانه درآمدی کشور به شمار می‌آید. البته با سرمایه‌گذاری خارجی در کنار برنامه‌ریزی برای سودآوری باید به توسعه و جی‌ان‌پی هم فکر کرد. ■

برای گسترش بازارهای داخلی و خارجی خود چه استراتژی‌هایی به کار گرفته و در تولید محصولات چه استانداردهایی رعایت می‌شود؟

استراتژی زرماکارون برای گسترش بازار داخلی و خارجی بر پایه رهبری هزینه و مدیریت بازار است. این شرکت محصولات فراسودمند و مخصوص بیماران خاص را برای پاسخ به نیازهای جامعه و ارتقای سلامت عرضه کرده و با سرمایه‌گذاری در زنجیره ارزش، همزمان به توزیع گسترده و صادرات مستقیم و غیرمستقیم به بیش از ۸۰ کشور پرداخته است. زرماکارون از خطوط کاملاً پیوسته و اتوماتیک استفاده می‌کند و تمامی مراحل تولید با استانداردهای بین‌المللی ISO هماهنگ است. دریافت گواهینامه‌هایی مانند ISO 9001 و 22000، نشان از تعهد این شرکت به کیفیت، بهداشت و مدیریت زیست محیطی دارد.

محصولات زرماکارون چه سهمی از بازار را به خود اختصاص داده است؟

زرماکارون حدود ۶۰ درصد از بازار پاستای ایران را در اختیار دارد و با تمرکز بر تولید محصولات فراسودمند غذا و دارو قصد دارد که سلامت عمومی را ارتقا دهد. این شرکت محصولات متنوعی برای گروه‌های مختلف جامعه مانند کودکان، سالمندان و بیماران خاص تولید می‌کند که علاوه بر تامین کالری، خواص درمانی نیز دارند.

چه فناوری‌های جدیدی در خط تولید زرماکارون به کار گرفته شده است؟

زرماکارون از فناوری‌های پیشرفته‌ای مانند سیستم‌های خشک‌کن سریع و کنترل کیفیت اتوماتیک بهره می‌گیرد که باعث افزایش راندمان و بهبود کیفیت محصول نهایی می‌شود. به عنوان مثال، در تولید لازانیای پیش‌پخت از بخار آب به جای آب معمولی استفاده شده که باعث حفظ مواد مغذی و بهبود کیفیت محصول می‌شود. همچنین استفاده از فناوری‌های مدرن و تولید پیوسته در زرماکارون، موجب کاهش ضایعات شده است.

مدیر عامل شرکت واریان فارمد تاکید کرد



ضرورت تدوین سند چشم‌انداز برای ارتباط با کشورهای آفریقایی

مهدیه شهسواری

یکی از اساسی‌ترین نیازهای صنعت دارو، تسهیل روابط با سایر کشورها و دسترسی به فناوری‌های روز دنیا است که با مانع تحریم‌ها روبه‌رو است و سیاست‌های داخلی نیز موجب شده تا قیمت داروها با هزینه‌های واقعی تولید آن مطابقت نداشته باشد و تولیدکنندگان همه ساله خسارت‌های سنگینی را متحمل شده و انگیزه سرمایه‌گذاری در این بخش به شدت کاهش یابد. با توجه به این موضوع به سراغ محمدتقی فتحي، مدیر عامل شرکت واریان فارمد، رئیس کمیسیون غذا و داروی اتاق ایران و انگلستان و دارای ۲۸ سال سابقه کاری در حوزه‌های مختلف صنعت از جمله دارو، نفت و گاز، اپراتوری تلفن همراه، کشتیرانی و حمل‌ونقل و... رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

واریان فارمد بر دومی متمرکز است که محصولاتی مانند تریپتورلین، لوپرولاید، بوپروئورفین و... را در برمی‌گیرد و در بخش جنرال نیز داروهای تزریقی مانند فاموتیدین، پاراستامول، کترولاک و... توسط شرکت تولید می‌شود. از طرفی، این شرکت در اندیکاسیون‌هایی مانند آنکولوژی و ارولوژی، زنان و ناباروری، غدد اطفال و بلوغ زودرس و داروهای بی‌هوشی تمرکز دارد.

به منظور توسعه و نوآوری در فعالیت‌ها چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

با هدف توسعه و نوآوری نیز دو سایت تحقیقاتی مجزا در اختیار داریم که یک مورد آن سایتی در پژوهشگاه علمی و صنعتی احمدآباد و دیگری در پژوهشگاه پلمیر و پتروشیمی است که بیش از ۴۰ نفر نیروی متخصص در آن‌ها فعالیت کرده و ۷۰ درصد آن‌ها دارای دکترای شیمی، بیوشیمی و داروسازی هستند که این مرکز را به یکی از قوی‌ترین مراکز علمی و پژوهشی کشور تبدیل کرده است. شرکت واریان فارمد از این پس نیز به منظور تحقیق و توسعه در نظر دارد تا در آینده‌ای نزدیک، سایت نوآرانه‌ای در این بخش راه‌اندازی و محصولات جدیدی را در یکی از کشورهای اروپایی تولید کند.

شرکت واریان فارمد چه برنامه و استراتژی برای صادرات محصولات دارویی و حضور در بازارهای جهانی دارد؟

صادرات این شرکت تقریباً از ۱۰ سال پیش با ارسال کالا به کشور سوریه شروع شده و در حال حاضر GMP کشورهای یمن، عراق، لبنان و سوریه از کشورهای همسایه را دریافت کرده و در کشور کنیا از قاره آفریقا نیز GMP مامورد تایید قرار گرفته و در حال ثبت داروها در این کشور و عقد قراردادی به منظور تولید دارو هستیم. در کشور فیلیپین نیز محصولات ما به ثبت رسیده و امید است که به زودی صادرات ما به این کشور انجام شود. مذاکراتی هم با کشورهای حوزه CIS صورت گرفته و در حال تدوین سیاست‌هایی به منظور حضور در هر منطقه هستیم.



شرکت واریان فارمد از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت حدود ۱۵ سال پیش در بستر دانشگاه تاسیس شد. در آن مقطع اساتید دانشگاه به منظور تولید محصولات از دل یک تکنولوژی ناموجود در کشور فعالیت می‌کردند، به طوری که این فعالیت یک دهه ادامه یافت و نهایتاً در سال ۱۳۸۸ این شرکت تاسیس و اولین داروی این بخش با عنوان تریپتورلین استات با فناوری In Situ Forming روانه بازار گردید. از آن زمان تا کنون این تکنولوژی به صورت کامل توسعه یافته و واریان فارمد، اولین و تنها تولیدکننده داروهای آهسته رهش در کشور است.

چه محصولاتی در این شرکت تولید شده و مبتنی بر چه فناوری‌هایی است؟

بخشی از این محصولات به صورت تزریقی و بخشی هم محصولاتی دارای تکنولوژی پیشرفته است که در دنیا تولیدکنندگان آن به تعداد انگشتان دست نمی‌رسد. به طور کلی دو تکنولوژی مایکروسفر و اینسپچو فرمینگ برای داروهای آهسته رهش تزریقی در دنیا وجود دارد که شرکت





تأثیرات قوانین و مقررات محلی و بین‌المللی در حوزه تولید و صادرات دارو چیست و چگونه می‌توان از آن‌ها بهره‌برد؟

متأسفانه به دلیل تحریم‌ها امکان صادرات به خیلی از کشورها وجود ندارد و به دلیل معضلات زیاد در حوزه دارو، شرکت‌ها سرمایه و زمان برای شناخت بازارهای دیگر را ندارند که همین موضوع موجب شده تا مقررات سایر کشورها به خوبی درک نشود. از سوی دیگر، به دلیل تحریم‌ها حتی کشورهای همسایه نیز حاضر به فعالیت مستقیم با کشورمان نیستند و ناگزیر از کمک واسطه‌ها هستیم. با توجه به این روابط محدود، عمدتاً رگولاتوری سایر کشورها محصولات ایرانی را نمی‌پذیرند، در حالی که کیفیت این محصولات از دیگر کشورها بیشتر بوده و می‌توان گفت که دست کمی از داروهای تولیدی در کشورهای اروپایی ندارد. اگر تنها یک رابطه معمولی با دنیا داشتیم، به یقین محصولات ما به کشورهای اروپایی نیز صادر می‌شد. مسأله دیگر، تعیین قیمت دارو توسط سازمان غذا و دارو است، در حالی که تورم نرخ ارز همیشه از این قیمت پیشی می‌گیرد و همین امر مانع از سرمایه‌گذاری در دست در بخش تولید، عدم تجهیز ماشین‌آلات و دستگاه‌های این حوزه و کاهش هزینه‌های تولید می‌شود که پیامد آن، زیان سنگین تولیدکنندگان و مواجهه آن‌ها با کمبودهای زیاد است.

چالش‌های مدیریت زنجیره تامین در صنعت داروسازی چیست و چطور باید با آن برخورد کرد؟

یکی از اساسی‌ترین مسایل، کمبود مواد اولیه وارداتی به دلیل تحریم‌ها است که موجب شده، تولیدکنندگان دست به دامن دلالان شوند تا این مواد را چند برابر گران‌تر عرضه کنند. از سوی دیگر، هزینه حمل و نقل به دلیل تحریم هوایی، کشتیرانی و... افزایش یافته و زنجیره تامین را با مشکل روبه‌رو کرده است.

چه فناوری‌های نوینی در عرصه دارو وجود دارد و آیا کشورمان قادر به بومی‌سازی آن است؟

به نظر می‌رسد، نیروهای حرفه‌ای داخلی به راحتی توان بومی‌سازی این داروها و مهندسی معکوس آن را داشته باشند؛ هر چند تامین این فناوری‌ها از شرکت‌های بزرگ دنیا به دلیل تحریم‌ها امکان‌پذیر نیست. در شرایط فعلی افتخار بزرگ ایران وجود همین نیروهاست که تاکنون صنعت رازنده

نگه داشته و نقطه قوت و عامل ادامه حیات آن به شمار می‌روند. باید قدر آن‌ها را بدانیم و به هر روش ممکن آن‌ها را حفظ کنیم. با این حال چندین سال است که همه صنایع با کمبود نیروی انسانی ماهر مواجه هستند و به دلایل مختلف مانند مهاجرت، فعالیت در حوزه رمز ارز، فعالیت در تاکسی‌های اینترنتی، دور کار شدن و... در حال ریزش است. همچنین حقوق پرداختی به نیروی کار نیز قانع‌کننده نیست تا بتوان آن‌ها را حفظ کرد.

در تامین تجهیزات و ماشین‌آلات با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

به دلیل مشکلات مختلف از جمله تحریم‌ها، افزایش هزینه واردات به دلیل استفاده از واسطه‌ها، در دسرهای نصب تجهیزات، گرانی تجهیزات اروپایی، عدم دسترسی شرکت‌های دارویی به نقدینگی کافی و... ناگزیر از خرید ماشین‌آلات دست‌چندم چینی هستیم که رضایت‌بخش نیست و کل فرآیند تولید را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

این‌طور عنوان شده که تجار ایرانی و آفریقایی، شناخت صحیحی از ظرفیت‌های تجاری یکدیگر ندارند. این موضوع چه مسایلی را در زمینه توسعه تجارت و فرصت‌های سرمایه‌گذاری به وجود آورده است؟

به نظر بنده، مناسبات خوبی بین تجار آفریقایی و صنعتگران ایرانی برقرار نیست، در حالی که اتاق بازرگانی باید نقش کلیدی‌تری در این خصوص ایفا کند تا صنعتگران مختلف با هم ارتباط داشته باشند. شاید یکی از راه‌های اساسی برای استفاده از پتانسیل‌های کشورهای آفریقایی این است که اتاق بازرگانی به فکر تدوین سند چشم‌اندازی در روابط با کشورهای آفریقایی باشد. قطعاً امکان همکاری با کشورهای آفریقایی در حوزه دارو وجود دارد که با توجه به کیفیت داروهای ایرانی باید آن را ایجاد کرد. یکی از کارهایی که در کمیسیون غذا و دارو در اتاق ایران و انگلیس در حال انجام است، بررسی نیاز تجار ایرانی و چگونگی ایجاد بستر پایدار جهت ارتباط بین دو کشور است که باب مناسبی را برای ایجاد روابط ماندگار و بستر قوی در این حوزه را فراهم می‌کند. ■

به دلیل مشکلات مختلف از جمله تحریم‌ها، افزایش هزینه واردات به دلیل استفاده از واسطه‌ها، در دسرهای نصب تجهیزات، گرانی تجهیزات اروپایی، عدم دسترسی شرکت‌های دارویی به نقدینگی کافی و... ناگزیر از خرید ماشین‌آلات دست‌چندم چینی هستیم

مدیرعامل شرکت سلامت الکترونیک برکت عنوان کرد



صنعت سلامت دروازه ورود به قاره آفریقا

عارف فغانی

دکتر سید سجاد مروچی، مدیرعامل شرکت سلامت الکترونیک برکت و رییس کارگروه دارویی، آرایشی و بهداشتی و تجهیزات و فناوریهای پزشکی اتاق ایران و آفریقا بر این باور است که صنعت سلامت که در دنیا به عنوان Healthcare Industry Medical Industry یا Health Economy یاد می شود، طیف وسیعی از صنایع مانند دارویی و تجهیزات پزشکی، صنایع آرایشی و بهداشتی، مکمل های دارویی و غذایی، فناوری های پزشکی و سلامت را در بر می گیرد. در سال ۲۰۲۲ در دنیا حدود ۲۲۶ کشور صادرات اقلام دارویی و تجهیزات پزشکی را در اختیار داشتند که بالغ بر هزار میلیارد دلار بوده که ایران با سهم ۰.۰۱ درصدی در جایگاه ۸۳ قرار گرفته و در سال ۱۴۰۱ کل صادرات دارو و تجهیزات پزشکی از ایران ۱۰۶.۴ میلیون دلار اعلام شده است. وی در گفت و گو با ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» بر این نکته اذعان دارد که در حوزه سلامت، ساختار مشخصی برای دیپلماسی اقتصادی و اقتصاد سلامت در وزارت بهداشت تعریف نشده و ارتباطات بین المللی در این حوزه غالباً محدود به توافقات کلان حوزه سلامت و ارتباط با سازمان های بین المللی در حوزه وظایف و ماموریت های وزارت بهداشت بوده است که معمولاً در سطح وزرا و معاونین وزیر در کشورهای مختلف و سازمان های بین المللی انجام می شود و صنعت سلامت در این حوزه نقش پررنگی ندارد. هرچند در برخی موارد وزرای بهداشت کشور در نمایشگاه ها و رویدادها حضور یافته اند، اما جایگاهی جهت هیات های اقتصادی مرتبط با حوزه ماموریتی این وزارتخانه که بتوانند به طور پیوسته به توسعه اقتصادی حوزه سلامت بپردازند، شکل نگرفته است. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

توسعه خدمات سلامت الکترونیک از جمله پرونده الکترونیک سلامت، بیمارستان هوشمند و خدمات تله مدیسین و موبایل هلت آغاز کرد که در آن زمان، جدید و نوآورانه بود. این شرکت توانست، خدمات تله مدیسین را به نحوی ارائه کند تا پزشکان خدمات درمانی را به صورت آنلاین و از راه دور در قالب الکترونیکی به بیماران ارائه دهند. شایان ذکر است، در جریان شیوع بیماری کرونا، این شرکت با تولید کیت های تشخیص سریع کرونا، نقش مهمی در تامین نیازهای کشورهای افریقا کرد. حدود ۶۵ درصد از کیت های تشخیصی در کشور توسط این شرکت، تولید و در اختیار وزارت بهداشت قرار گرفت. همچنین شرکت سلامت الکترونیک برکت یکی از سه شرکت نخست در جهان بود که موفق به تولید این نوع کیت ها در زمان شروع شیوع کرونا در کشور شد. پس از آن، کیت های نوترالیز آنتی بادی نیز برای ارزیابی ایمنی بدن پس از واکسیناسیون و کیت های تشخیص افتراقی گونه های امیکرون و دلتا در کشور توسط این شرکت تولید شد. در حال حاضر این شرکت بیش از ۱۲۰ کیت تشخیصی در حوزه های انسانی، دامپزشکی و امنیت غذایی تولید می کند. از طرفی، تولید محصولات آرایشی و بهداشتی با بیش از ۱۰۰ نوع محصول و تجهیزات پزشکی نیز از دیگر فعالیت های شرکت است. تمامی این فعالیت ها تحت بسترهای فناوری اطلاعات با ایجاد ترکیب هوشمند و سامانه های پشتیبان الکترونیکی قرار دارند تا فرآیند تشخیص و پیگیری بیماران به صورت دقیق و هماهنگ انجام شود.

محصولات و خدمات اصلی شرکت چه هستند و مشتریان شما شامل چه گروه ها و مراکزی می شوند؟

در خصوص محصولات و خدمات اصلی شرکت در حوزه سلامت الکترونیک، می توان به خدماتی اشاره کرد که در سال های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ حول محور «موبایل هلت» یا سلامت از طریق موبایل توسعه یافت. این



درباره چشم انداز و ماموریت اصلی شرکت سلامت الکترونیک برکت توضیحاتی ارائه فرمایید.

این شرکت در ابتدا به منظور توسعه خدمات زیر ساخت الکترونیکی در کشور با مدل اپراتوری خدمات الکترونیکی در حوزه سلامت تاسیس شد و در سال ۱۳۹۲ در راستای سیاست های دولت برای توسعه اپراتورهای خدماتی در کنار اپراتورهای مخابراتی و موبایل، نخستین مجوز اپراتور سلامت الکترونیکی کشور را از شورای عالی فضای مجازی و وزارت بهداشت دریافت کرد. این اقدام به عنوان مدل جذابی برای گسترش خدمات دولت الکترونیکی شناخته شد و در برنامه هفتم توسعه نیز اهمیت این نوع مدل توسعه خدمات الکترونیکی و محور قرار دادن رگولاتوری در سطح وزارتخانه های مربوطه مورد تأکید قرار گرفت. در ادامه، شرکت سلامت الکترونیک برکت فعالیت های گسترده ای را جهت



خدمات شامل مجموعه‌ای از راهکارهای سلامت و پزشکی است که مستقیماً از طریق گوشی موبایل به کاربر ارائه می‌شود. این راهکارها طیفی از اتصال تجهیزات پزشکی به‌طور مستقیم به موبایل، مشاوره‌های پزشکی و پیگیری‌های درمانی تا راجعات پزشکی، مراقبت‌های خودمراقبتی و پیشنهادات مختلف در حوزه فعالیت‌های فیزیکی، رژیم‌های غذایی و سایر توصیه‌های بهداشتی را شامل می‌شود. هدف از این خدمات این بود که فرد بتواند تمامی نیازهای مرتبط با سلامت خود را از طریق تلفن همراه دریافت کند. این شرکت انواع بگت‌های متصل به موبایل را توسعه داد که برای مراقبت، نظارت و پیگیری وضعیت سلامتی فرد به کار می‌روند و این ابزارها هم برای افراد سالم و هم بیماران کاربرد دارند. از دیگر خدمات نوآورانه و در لبه تکنولوژی، ارائه خدمات پیش‌بینی و پیگیری سلامت بر پایه ژنتیک یا پزشکی شخصی‌سازی «Personalized Medicine» بود. برای مثال، با استفاده از زیرساخت محاسبات داده‌های ژنتیکی، پیش‌بینی‌هایی در مورد احتمال ابتلا به بیماری نظیر سرطان یا تجویز دارو مبتنی بر پروفایل ژنتیکی فرد ارائه می‌شود. پس از تجزیه و تحلیل و پردازش اطلاعات ژنتیکی، در صورت مشاهده احتمال بالای ابتلا به یک بیماری، فرد می‌تواند از خطرات احتمالی آگاه شود و بر این اساس توصیه‌هایی برای بهبود سبک زندگی، کاهش استرس و رعایت رژیم غذایی به وی ارائه می‌شود تا از بروز بیماری در آینده جلوگیری شود. این خدمات نه تنها در ایران، بلکه در کشورهای همچون عراق و کشورهای آفریقایی و عمان نیز ارائه شده‌اند. همچنین در حوزه «Tele-Health» یا سلامت از راه دور، خدمات متنوعی از طریق دستگاه‌های سیار و الکترونیکی برای ارائه مراقبت‌های پزشکی از راه دور و به‌صورت الکترونیکی فراهم شده که نمونه‌های بارز آن در جهت کمک‌های امدادی در سیل لرستان مشهود بوده است. علاوه بر این، شرکت سلامت الکترونیک برکت در زمینه تولید کیت‌های تشخیصی، تجهیزات پزشکی و محصولات آرایشی و بهداشتی نیز فعال است که این خدمات برای استفاده افراد عادی، داروخانه‌ها، مراکز بیمارستانی و آزمایشگاهی طراحی شده‌اند که در مجموعه‌های مختلف ارائه می‌شوند.

شیوه همکاری این شرکت با مراکز درمانی، بیمارستان‌ها و پزشکان چگونه است؟

همکاری ما با مراکز سلامت به دلیل گستردگی فعالیت‌های مان متنوع است. به عنوان مثال، در حوزه توریسیم سلامت که پیش از همه‌گیری کرونا بسیار فعال بود، شبکه الکترونیک توریسیم سلامت ما در کشورهای مختلف از سیستم‌های تله‌مدیسین در قالب الکترونیکی بهره‌می‌برد. این سیستم‌ها امکان ارائه معاینه‌های تخصصی در کشورهای هدف را فراهم می‌کردند و زمانی که بیماران از این کشورها به ایران می‌آمدند، با کوتاه شدن مدت اقامت، خدمات درمانی آن‌ها با سرعت بیشتری ارائه می‌شد. در زمینه تامین محصولات و تجهیزات پزشکی نیز تنوع بسیاری داریم و با بیمارستان‌ها و مراکز درمانی همکاری می‌کنیم که این همکاری‌ها شامل تامین تجهیزات و ملزومات پزشکی و سیستم‌های الکترونیکی مرتبط با تجهیزات و ملزومات است. علاوه بر این، همکاری نزدیکی با دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی داریم که از طریق آن بسیاری از پروژه‌های تحقیق و توسعه (R&D) و سایر فعالیت‌های مادر قالب پارک‌های فناوری و پروژه‌های تحقیقاتی مشترک انجام می‌شود. این همکاری به ما کمک

کرده که سرعت توسعه خدمات و فعالیت‌های خود را افزایش دهیم. همچنین در این فرآیند، فعالیت‌های بین‌المللی نیز به‌ویژه در حوزه تحقیق و توسعه خدمات و محصولات حوزه سلامت دنبال می‌شود.

نقش پلتفرم‌های سلامت الکترونیک شرکت سلامت الکترونیک برکت در مدیریت بیماری‌های مزمن یا مراقبت از بیماران چگونه است؟

در حوزه بیماری‌های مزمن و مراقبت از بیماران، به‌ویژه بیماران دیابتی، فعالیت‌های گسترده‌ای داشته‌ایم، به‌طوری که با استفاده از سیستم «موبایل هلت» و بگت‌های متصل به آن، نظارت پیوسته و ۲۴ ساعته بر وضعیت بیمار امکان‌پذیر شده است. این نظارت به بیماران کمک می‌کند که سبک زندگی خود را بهبود دهند و بدانند چه اقداماتی باید انجام دهند یا از چه کارهایی باید خودداری کنند. یکی از سرویس‌های مهم در این زمینه، خدماتی است که در حوزه پایش سلامت سازمانی ارائه می‌دهیم. در این سرویس‌ها، سلامت کارکنان پس از چکاپ‌های اولیه مورد پیگیری قرار می‌گیرد و با استفاده از پلتفرم «Mobile Health»، سبک زندگی آنان پایش و مدیریت می‌شود. تشویق‌های مختلفی نیز برای بیماران مزمن و مسایل مشابه دیگر ارائه می‌شود. در حوزه مراقبت‌های بهداشتی نیز از تجهیزات تله‌مدیسین استفاده می‌کنیم که به صورت خانگی یا از طریق کیوسک‌های مراقبتی نصب شده در مکان‌های مختلف، به نظارت و مراقبت مستمر بیماران می‌پردازند. این مراقبت‌ها می‌توانند در زمان‌های مشخص شده یا به صورت نظارت پیوسته اجرا شود.

چه نوآوری‌هایی در محصولات و خدمات شما وجود دارد؟

برخی از این محصولات مانند کیت‌هایی که در تشخیص سرطان‌های مختلف از جمله سرطان روده کاربرد دارند، برای نخستین بار در کشور تولید می‌شوند. این نوآوری‌ها به پیشگیری از بیماری‌ها پیش از ورود به مراحل درمانی کمک شایانی را در تشخیص زودهنگام بیماری می‌کنند که از اهمیت بالایی برخوردار است. این محصولات در کشورهای اروپایی و آمریکایی سال‌هاست که مورد استفاده قرار می‌گیرند و خوشبختانه پس از کرونا، اولین نمونه‌های تولید داخلی آن‌ها را ارائه کرده‌ایم. برخی از این محصولات وارد داروخانه‌ها شده‌اند که این امکان را فراهم می‌آورد تا هزینه‌های درمانی کاهش یابد. به این ترتیب، افراد می‌توانند به صورت سالانه یا ۶ ماهه توسط این کیت‌ها پایش شده و در صورت مثبت بودن جواب، مراحل تشخیصی تکمیلی انجام پذیرد. از مزایای دیگر این پیشرفت‌ها، استفاده از کیت‌های تشخیصی سریع در حوزه امنیت غذایی و بیماری‌های عفونی است که نقش مهمی در پایش دائمی این حوزه‌ها دارد. برای مثال، کیت‌های مالاریا و تب دنگی برای اولین بار در ایران توسط این مجموعه تولید شده‌اند که کمک فراوانی در کنترل و پیشگیری از شیوع آلودگی در نقاط ورودی کشور و به‌ویژه در استان‌های حساس دارد. این محصولات به شکل قابل توجهی به پایش و فالوآپ مستمر وضعیت سلامت افراد سالم بیمار کمک می‌کنند.

چه مشکلاتی در تامین مواد اولیه برای تولید محصولات و ملزومات تجهیزات پزشکی از جمله کیت‌های تشخیصی باکیفیت وجود دارد؟

تامین مواد اولیه یکی از موضوعات کلیدی در صنعت تولید است. بخشی از این مواد در داخل کشور تولید می‌شود، اما بخشی از آن همچنان وارداتی

در سال ۱۴۰۱ حدود ۶۵۰ میلیون دلار ارزش تریجی برای واردات تجهیزات پزشکی تخصیص یافت و این مبلغ در سال ۱۴۰۲ به حدود ۸۵۰ میلیون دلار افزایش پیدا کرد، اما درصد کمی از این مبلغ به مصرف‌کننده باقیمت ارز تریجی می‌رسید و تولیدکنندگان واقعی به دلیل نبود شرایط رقابتی مناسب، دچار ضرر می‌شدند



مسایل ارزی و چند
نرخ ی بودن آن به
مشکلات عدیده ای
در پیگیری و کنترل
کالاها دامن می زند،
به طوری که بسیاری
از کالاها یی که با
ارز ترجیحی وارد
می شوند، نهایتاً با
قیمت آزاد به دست
مصرف کننده نهایی
می رسند و این امر
باعث بروز بی ثباتی
در بازار می شود

است. یکی از چالش های اصلی اقتصادی در این زمینه، مساله تخصیص ارز است که برای تولید کنندگان مشکلات بزرگی به وجود آورده است. تا پیش از این، واردات تجهیزات پزشکی با استفاده از ارز ترجیحی یا همان ارز ۴۲۰۰ تومانی صورت می گرفت. این وضعیت باعث می شد که برخی از وارد کنندگان، محصولات وارداتی خود را تحت عنوان تولید داخل ارائه کرده و به بهانه واردات مواد اولیه تجهیزات و ملزومات پزشکی برای فرایند تولید در داخل کشور، اقدام به واردات محصول نهایی با ارز ترجیحی نمایند که محصول نهایی به نام تولید داخل به بازار عرضه می شد که این امر ضربه ای بسیار بزرگ به تولید کنندگان واقعی در کشور است. خوشبختانه اداره کل تجهیزات پزشکی اخیراً با دستورالعملی، این سیاست را تغییر داد و ارز ترجیحی برای واردات تجهیزات پزشکی و مواد اولیه این حوزه حذف شد. این اقدام به نفع تولید کنندگان واقعی بود، زیرا بارانه ارزی که باید به مصرف کننده نهایی برسد، در عمل به دست واسطه های رسید. در نتیجه، محصولات وارداتی با ارز ترجیحی وارد کشور شده و در نهایت با نرخ آزاد به بیمارستان ها و آزمایشگاه ها فروخته می شدند و این امر باعث می شد که تولید کنندگان داخلی برای تامین مواد اولیه مجبور به خرید با ارز آزاد شوند، در حالی که باید با محصولاتی رقابت می کردند که با ارز ترجیحی وارد کشور شده بودند. در سال ۱۴۰۱ حدود ۶۵۰ میلیون دلار ارز ترجیحی برای واردات تجهیزات پزشکی تخصیص یافت و این مبلغ در سال ۱۴۰۲ به حدود ۸۵۰ میلیون دلار افزایش پیدا کرد، اما درصد کمی از این مبلغ به مصرف کننده باقیمت ارز ترجیحی می رسید و تولید کنندگان واقعی به دلیل نبود شرایط رقابتی مناسب، دچار ضرر می شدند. اگر این سیاست زودتر اجرامی شد، فرصت ارزشمندی برای تولید کنندگان واقعی در کشور فراهم می کرد، زیرا این تغییر باعث می شود که بخشی از تولید به شکلی واقعی و بدون وابستگی به ارز ترجیحی صورت گیرد.

نوسانات ارزی و شرایط اقتصادی چه تاثیری بر تولید محصولات و ملزومات تجهیزات پزشکی دارد؟

یکی از چالش های مهم در حوزه تولید و تامین مواد اولیه، تفاوت در تخصیص ارز ترجیحی و آزاد است. فرض کنید، تولید کننده ای ۳۰ درصد از مواد اولیه خود را با ارز نیمایی یا ترجیحی و ۷۰ درصد با ارز آزاد تامین می کند. این تولید کننده باید با تولید کننده دیگری که ۵۰ درصد مواد اولیه خود را با ارز نیمایی و ۵۰ درصد دیگر را با ارز آزاد تهیه می کند، بر اساس یک نرخ تعرفه گذاری مشابه رقابت کند. چنین شرایطی باعث می شود که تعرفه گذاری، تفاوتی بین تولید کننده واقعی و وارد کنندگانی که بخشی از فرایند تولید را بر عهده می گیرند، قائل نشود که این مساله تولید کنندگان واقعی را متحمل ضرر می کند. وقتی تامین مواد اولیه به طور کامل با ارز آزاد انجام شود، هم در عرصه داخلی و هم در صادرات رقابت به نفع تولید کننده واقعی خواهد بود. در این حالت، تولید کنندگان واقعی می توانند بدون وابستگی به ارز ترجیحی، با کیفیت و قیمت مناسب تر به فعالیت بپردازند، اما در شرایطی که وارد کنندگان بخشی از محصول را تحت عنوان نیمه آماده و تولید داخل با ارز ترجیحی یا نیمایی وارد کرده و کل محصول را به اسم تولید داخلی، تکمیل، بسته بندی و عرضه می کنند، تولید کننده واقعی مجبور است که مواد اولیه خود را در داخل کشور با ارز آزاد تهیه کند. چنین شرایطی منجر به ضرر برای تولید کننده واقعی می شود، چرا که وارد کنندگان با استفاده از ارز ترجیحی یا نیمایی می توانند محصول

نهایی را با قیمتی پایین تر به بازار عرضه کنند. در صورت استفاده کامل از ارز آزاد به صورتی که یارانه ها به طور مستقیم به مصرف کننده نهایی تعلق گیرد، تولید کنندگان و وارد کنندگان در شرایط یکسان رقابت خواهند کرد. این امر نه تنها مشکلاتی مانند چند نرخ بودن ارز را در حوزه تجهیزات پزشکی، بلکه در سایر حوزه ها نیز برطرف می کند. همچنین مسایل ارزی و چند نرخ بودن آن به مشکلات عدیده ای در پیگیری و کنترل کالاها دامن می زند، به طوری که بسیاری از کالاها یی که با ارز ترجیحی وارد می شوند، نهایتاً با قیمت آزاد به دست مصرف کننده نهایی می رسند و این امر باعث بروز بی ثباتی در بازار می شود.

چه موانعی در دستیابی به استانداردهای بین المللی و کیفیت در تولید تجهیزات پزشکی وجود دارد؟

در حوزه تجهیزات پزشکی از جمله کیت های تشخیصی و محصولات آرایشی و بهداشتی، بسیاری از محصولات تولیدی ما از نظر کیفیت با محصولات اروپایی و خارجی قابل رقابت هستند. وقتی محصولی را عرضه می کنیم، سطح کیفی آن به طور کامل با نمونه های خارجی برابر است. بسیاری از استانداردهای کیفیتی نیز برای این محصولات قابل دریافت است و در حال حاضر بخش عمده ای از این استانداردها را اخذ می کنیم. یکی از چالش های اصلی به دلیل شرایط تحریمی، مربوط به دسترسی به استاندارد «CE» اروپایی است. این استاندارد برای صادرات به برخی از کشورهای الزامی است و به دلیل عدم دسترسی به نمایندگان رسمی و معتبر آن در حوزه CE، تولید کنندگان در حوزه تجهیزات پزشکی و محصولات آرایشی و بهداشتی با مشکلاتی مواجه می شوند. در خصوص دیگر استانداردهای کیفیتی، دسترسی خوبی داریم و به لحاظ کیفی نیز بسیاری از محصولات داخلی با نمونه های خارجی برابری کرده و حتی در مواردی کیفیت بالاتری نیز دارند.

برای صادرات محصولات و فناوری های داخلی حوزه سلامت به آفریقا چه فرصت هایی وجود دارد و به طور کلی نقش فناوری در توسعه روابط تجاری بین ایران و آفریقا را چگونه می بینید؟

در قاره آفریقا، فرصت های ارزشمندی برای حضور صنایع در حوزه سلامت فراهم است. شرکت سلامت الکترونیک برکت نیز در این قاره اقدام به راه اندازی خطوط تولید مختلفی کرده و به جای صادرات مستقیم محصول، خط تولید و انتقال فناوری را در آن کشورها ایجاد کرده است. این رویکرد به دلیل مشکلات موجود در صادرات محصولات به ویژه مشکلات ناشی از حوزه ارزی و بروکراسی پیچیده مربوط به اخذ مجوزهای تجهیزات پزشکی، آرایشی و بهداشتی در ایران انتخاب شده است. در واقع تولید محصول در این کشورها به مراتب آسان تر و کارآمدتر از فرایند صادرات مستقیم از ایران است و به این ترتیب، عملاً صادرات کالا به صادرات خدمات و فناوری تبدیل شده که موقعیت های ارزشمندی را در این کشورها برای ما ایجاد می کند. قاره آفریقا، یکی از مناطقی است که با ورود به هر کشور این قاره، با فرصت های بکر و منحصر به فردی روبه رو می شویم. کشورهای اروپایی و چین نیز قاره آفریقا را به عنوان بخشی از چشم انداز ۲۰ یا ۳۰ ساله خود برای ورود به بازارهای تجاری گسترده می بینند و این منطقه را با ظرفیت های بالای تجاری و فرصت های نوین توسعه ای هدف قرار داده اند، از این رو اهمیت بالایی دارد که ایران هم

بتواند نقش فعالی در این زمینه ایفا کند. در نهایت، آفریقا می تواند بستری برای رشد بخش های مختلف صنعت ایران را فراهم آورد و موجب توسعه صادرات محصول، خدمات و فناوری شود. چنانچه بتوان زیرساخت های اولیه را برای توسعه روابط با کشورهای آفریقایی فراهم کرد، حجم و میزان روابط تجاری میان ایران و کشورهای آفریقایی به ویژه در شرق، جنوب شرق و برخی از کشورهای شمال و غرب آفریقا به طور قابل توجهی افزایش خواهد یافت و برای صنعت های مختلف در ایران فرصت های جدید و ارزشمندی ایجاد خواهد شد.

به منظور توسعه روابط اقتصادی ایران و قاره آفریقا انجام چه اقداماتی ضروری است؟

قاره آفریقا با جمعیتی حدود یک میلیارد و ۳۷۰ میلیون نفر، فرصت مناسبی را در حوزه سلامت پیش رو قرار داده است. جالب اینکه کشور چین به خصوص پس از دوران کرونا، دیپلماسی اقتصادی خود را در آفریقا روی صنعت سلامت متمرکز کرده و از تمرکز خود در حوزه سلامت برای ارتقای قدرت خود با انگیزه های اقتصادی و سیاسی استفاده کرده است، از همین رو توسعه روابط اقتصادی ایران و کشورهای قاره آفریقا با تمرکز بر حوزه سلامت می تواند تأثیر عمده ای بر توسعه روابط سیاسی و اقتصادی در سایر حوزه ها داشته باشد. در این راستا ایجاد کمیسیون های تخصصی اتاق ایران و آفریقا، به ویژه در حوزه سلامت، فرصت مهمی را برای صنعتمداران سلامت در ایران فراهم می کند تا در کنار سیاست گذاران و فعالان اقتصادی به رشد و توسعه صادرات محصولات، خدمات و فناوری در آفریقا بپردازند.

کمیسیون سلامت اتاق مشترک ایران و آفریقا و کمیته های تخصصی آن از جمله کمیته دارو، صنایع آرایشی و بهداشتی، تجهیزات و فناوری های پزشکی، چگونه می توانند در تسهیل فعالیت های تجاری و اقتصادی ایران در قاره آفریقا نقش آفرینی کنند؟

کمیسیون سلامت که در اتاق مشترک ایران و آفریقا تشکیل شده، زمینه ای مناسب برای تسهیل گری در توسعه روابط تجاری و اقتصادی برای شرکت ها و صنایع ایرانی در آفریقا فراهم کرده است. هرچند در سال های گذشته روابط دیپلماتیک ایران با برخی از کشورهای آفریقایی توسعه یافته، اما توسعه این روابط به ایجاد یک دیپلماسی اقتصادی قوی و پایدار منتهی نشده است و غالباً به صورت موردی باقی مانده اند. به همین دلیل، هنوز هم شاهد یک دیپلماسی اقتصادی منسجم که تحت حمایت وزارت امور خارجه، وزارت صنعت، معدن و تجارت و سایر نهادهای مرتبط باشد، نیستیم. این خلأ در حوزه سلامت و صنایع پزشکی بیش از حد احساس می شود. اتاق های بازرگانی، به ویژه اتاق مشترک ایران و آفریقا، می توانند نقش موثری در ایجاد و تقویت این زیرساخت های اقتصادی داشته باشند. در حال حاضر در حوزه سلامت، ساختار مشخصی برای دیپلماسی اقتصادی در وزارت بهداشت وجود ندارد و ارتباطات غالباً محدود به توافقات کلان بوده که معمولاً در حوزه مأموریتی وزارت بهداشت انجام می شود. ارتباط با سازمان ها و اتحادیه های بین المللی فرصت اقتصادی مناسبی را جهت توسعه مناسبات تجاری و اقتصادی فراهم می آورد، اما به طور معمول وزارت بهداشت در مناسبات تجاری و اقتصادی در حوزه

سلامت نقش پررنگی نداشته و معمولاً منتهی به حضور در نمایشگاه ها و رویدادها می گردد. اتاق ایران و آفریقا با نگاه تخصصی به مقوله صنعت سلامت می تواند فرصت ارزشمندی را فراهم آورد تا در کنار محوریت دیپلماسی سیاسی، فعالان اقتصادی نیز به رشد و توسعه صادرات محصولات خدمات و فناوری در آفریقا بپردازند. این کمیته های تخصصی از جمله کمیته های دارو، تجهیزات پزشکی و صنایع آرایشی و بهداشتی، می توانند زمینه ساز گسترش روابط با کشورهای آفریقایی باشند. گسترش عضویت شرکت های بزرگ و کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME) در این کمیته ها، بستری برای تقویت این روابط می باشد. اتاق ایران و آفریقا اقداماتی هم در جهت دعوت از وزرای مرتبط از کشورهای آفریقایی برای سفر به ایران انجام داده و به همین ترتیب، اعزام هیات های ایرانی به کشورهای آفریقایی با بررسی فرصت های از پیش مطالعه شده را در برنامه خود دارد. این رویکرد جدید با اعزام هیات های رسمی سستی توسط سازمان توسعه تجارت یا هیات های همراه اقتصادی همراه با مقامات متفاوت است، زیرا به جای سفرهای کوتاه و محدود، از طرح های بلندمدتی در قالب فرصت های از پیش مذاکره شده توسط زیرساخت های اتاق مشترک حمایت می شود. این اقدامات می تواند به توسعه پایدار و تقویت روابط تجاری و اقتصادی میان ایران و آفریقا کمک کرده و فرصت های ارزشمندی را برای صنایع مختلف ایرانی فراهم سازد.

به نظر شما چگونه می توان از کمک های مالی و برنامه های بین المللی برای سرمایه گذاری در آفریقا به ویژه در حوزه تولید محصولات دارویی و آزمایشگاهی بهره برد؟

در سال ۱۳۹۳ این شرکت با اتحادیه بین المللی دولت های آفریقایی (ایگاد) توافق نامه ای را امضا کرد که چارچوبی برای گسترش همکاری های تجاری و سلامت با مجموعه ای از کشورهای آفریقایی فراهم آورد. در این چارچوب، اقدامات تجاری و ارائه خدمات سلامت به طور جدی دنبال شد و دستاوردهای ارزشمندی به همراه داشت که نمونه ای از پیامدهای ناشی از همکاری با سازمان های فرادولتی و اتحادیه های بین المللی در آفریقا می باشد. از فرصت هایی که صنایع می توانند جهت تقویت روابط اقتصادی و تجاری خود با کشورهای آفریقایی استفاده کنند، ارتباط با نهادهای سازمان های بین المللی می باشد به عنوان مثال، الجزایر عضو سازمان اوپک و آفریقای جنوبی عضو گروه بریکس است و از این دست موارد به وفور در آفریقا وجود دارد. این سازمان ها بسترهای مناسبی برای توسعه دیپلماسی اقتصادی و ایجاد زیرساخت های اقتصادی و تجاری می باشند. همچنین منابع مالی و برنامه های بین المللی نظیر بودجه های سازمان بهداشت جهانی (WHO)، سازمان ملل (UN) و سایر نهادهای فعال در آفریقا زمینه های ارزشمندی را برای تعاملات و حضور ایران در حوزه سلامت فراهم می کنند. با این حال، استفاده بهینه از این موقعیت ها نیازمند حمایت از سوی نهادهای داخلی ایران است. همان طور که اشاره شد، دستیابی به این اهداف، به وجود دیپلماسی اقتصادی موثر و شفاف بستگی دارد. به همین دلیل ضروری است که نقش دیپلماسی اقتصادی در سازمان های مختلف کشور به طور مشخص و شفاف تعریف شود و از شکل سنتی و غیرشفاف به جایگاهی تعیین کننده و شفاف ارتقاء یابد تا بتواند از فرصت های بین المللی به نحو مطلوب بهره برداری شود. ■

کشورهای اروپایی و چین، قاره آفریقا را به عنوان بخشی از چشم انداز ۲۰ یا ۳۰ ساله خود برای ورود به بازارهای تجاری گسترده می بینند و این منطقه را با ظرفیت های بالای تجاری و فرصت های نوین توسعه ای هدف قرار داده اند، از این رو اهمیت بالایی دارد که ایران هم بتواند نقش فعالی در این زمینه ایفا کند



رئیس هیات مدیره و سرپرست شرکت مهندسی مشاور مهاب قدس اعلام کرد

اجرای بیش از ۲۰۰۰ پروژه زیرساختی ملی و بین‌المللی در طول ۴ دهه فعالیت

مینا افتخاری

یکی از راهکارهای مقابله با چالش‌های خشک‌سالی، تمرکز بر اجرای طرح‌ها و پروژه‌های سدسازی است که اجرای درست آن دغدغه‌های کشاورزی و نیازهای روزمره بسیاری از روستاها و شهرها را پوشش داده است، اما این موضوع جدا از ضرورت بررسی جوانب فنی، نیازمند حمایت‌های مالی است که به لطف اقدامات برخی از شرکت‌ها تا حد زیادی تأمین شده است. با توجه به اهمیت این مساله و ضرورت پرداختن به آن به سراغ مهندس محمد عبداللہی، رئیس هیات مدیره و سرپرست شرکت مهندسی مشاور مهاب قدس رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

دیگر رقبایان صاحب نام، در تمام مدت زمان تحریم‌ها، توانسته با پیروزی بر رقبای جهانی خود در عرصه صدور خدمات فنی و مهندسی نام خود را در میان ۱۰ شرکت برتر دنیا به ثبت برسانند. مهاب قدس تاکنون در لیست کوتاه بیش از ۱۰۰ مناقصه مهم بین‌المللی قرار گرفته و برنده نهایی ۳۲ مناقصه مهم در کشورهای عمان، سوریه، سریلانکا، تاجیکستان، اوگاندا، زیمبابوه، نیجریه، هندوستان، آذربایجان، نپال و... شده است.

به گسترده‌گی پروژه‌های خارجی شرکت مهندسی مشاور مهاب قدس در سراسر جهان اشاره‌ای داشته باشید.

گسترده‌گی پروژه‌های خارجی شرکت مهندسی مشاور مهاب قدس در سراسر جهان به این شرح است:

- **تاجیکستان:** سد و نیروگاه سنگ توده ۲ (سد و نیروگاه عینی)
- **افغانستان:** طرح آبیاری و زهکشی و سد و نیروگاه کامابرای تأمین آب مورد نیاز اراضی کشاورزی به مساحت ۱۲۵۰۰ هکتار
- **آذربایجان:** بازسازی سد و نیروگاه برقابی مینگه چویر (نیروگاه وارارا)
- **نپال:** پروژه چند منظوره برای پایایی سد و نیروگاه اوتار کانگا
- **هند:** مطالعات یکپارچه منابع آب و خاک خارخاری - اودیشا. سد و نیروگاه باجولی هولی، بزرگراه تاکپور - بمبئی
- **سریلانکا:** ایستگاه پمپاژ سنت سیاستین با طراحی دقیق عمیق ترین شفت نیروگاهی زیرزمینی جهان به عمق ۶۳۰ متر، سد و نیروگاه برقابی ۱۲۰ مگاواتی موراکاهاگاندا، سد و نیروگاه اوماوا، سد و نیروگاه کالوگانگا و سد پاهول پولا
- **عمان:** کنترل سیلاب منطقه صلاله، سد ادونب ۱
- **قطر:** ایستگاه پمپاژ العرافه، علاج بخشی مخازن آب فردگاه الوکره
- **سوریه:** آبگیر و ایستگاه پمپاژ عین الدیوار، سد الحصین
- **اوگاندا:** آبیاری و زهکشی منطقه الگون
- **زیمبابوه:** سد و نیروگاه برقابی سدا زبورن
- **سودان:** آبرسانی و تصفیه خانه آب عطره و الدرام
- **گینه:** سد و نیروگاه چیلو
- **نیجریه:** آبرسانی منطقه اوسان و تصفیه خانه ایلیسا
- **مالی:** پل رودخانه گائو
- **آلبانی:** شبکه آبیاری کورچا
- **آلمان:** تونل شهری هرش هاگن، تونل مترو اشتوتگارت



ضمن اشاره به تاریخچه تأسیس شرکت مهندسی مشاور مهاب قدس، بفرمایید که چگونه این مجموعه به بزرگ‌ترین شرکت مهندسی مشاور در ایران تبدیل شد؟

این شرکت طی چهار دهه فعالیت خود بیش از ۲ هزار پروژه زیربنایی عظیم صنعت آب را در داخل و خارج از کشور مورد مطالعه، طراحی و نظارت قرار داده است که شامل ۲۰۰ سد بزرگ، ۲۴ هزار مگاوات انرژی برق آبی، ۴۵ میلیون هکتار شبکه‌های آبیاری و زهکشی، ۶۰ پروژه ساماندهی رودخانه‌ها، بیش از ۷ هزار و ۵۰۰ کیلومتر طرح آبرسانی به شهرها، ۸۰ تصفیه خانه آب و فاضلاب، نظارت بر بیش از ۴۰۰ کیلومتر تونل‌های انتقال آب و ترافیکی، نظارت بر اجرای شبکه فاضلاب بیش از ۳۵ میلیون نفر جمعیت از شهرهای مختلف، انجام ۸ میلیون هکتار نقشه برداری زمینی و هوایی و انجام بیش از ۲۵۰ پروژه مطالعات زیست محیطی و... می‌شود.

شرکت مهندسی مشاور مهاب قدس به عنوان نماینده شایسته جامعه مهندسی کشور با حضور قدرتمند خود در مناقصات بین‌المللی که زیر نظر سازمان‌ها، نهادهای مالی و معتبر جهانی از جمله بانک جهانی، بانک توسعه اسلامی، بانک توسعه آفریقا و سایر مراجع مهم بین‌المللی برگزار شده است، در رقابتی تنگاتنگ با ابرشرکت‌های آمریکایی و اروپایی و

وجه تمایز این شرکت نسبت به دیگر شرکت‌ها چیست؟

آنچه مه‌اب قدس را از دیگر شرکت‌ها متمایز کرده، اهمیت دادن به ساختار تضمین کیفیت است و “کیفیت” یعنی انجام درست و دقیق کارها، حتی زمانی که نظارتی هم در کار نباشد و این یعنی موفقیت که یقیناً امری اتفاقی نیست، بلکه نتیجه تلاش‌های هوشمندانه یک مجموعه است. شایان ذکر است که مه‌اب قدس، برای انجام تعهدات خود از کارکنانی با دانش چند رشته‌ای و دارای حداقل ۱۵ سال سابقه همکاری با شرکت بهره می‌برد. طراحی بلندترین سد بتنی دو قوسی جهان (سد بختیاری با ارتفاع ۳۲۵ متر) و نظارت بر ساخت بزرگ‌ترین سد مخزنی ایران (سد و نیروگاه کرخه) با ظرفیت مخزن ۷ میلیارد متر مکعب، نظارت بر عمیق‌ترین نیروگاه آبی و زیرزمینی جهان با عمق ۷۰۰ متر از سطح زمین در پروژه توسعه چندمنظوره اوماوایا در سریلانکا، نظارت بر تونل انتقال آب دز به قمر و بلندترین تونل انتقال آب خاورمیانه، نظارت بر انتقال آب سد کوثر به شهرهای حاشیه خلیج فارس و... از جمله پروژه‌های افتخارآمیزی هستند که توسط شرکت مهندسی مشاور مه‌اب قدس طراحی و نظارت شده‌اند. ناگفته نماند، تمام پروژه‌های طراحی و نظارت شده توسط مه‌اب قدس دارای رکور قابل قبولی از استاندارد و کیفیت مطلوب در طراحی و نظارت در اجرا را به گواه کارفرمایان و لوح تقدیرهای دریافتی از ایشان داشته‌اند.

شرکت مهندسی مشاور مه‌اب قدس تاکنون موفق به دریافت چه جوایزی شده است؟

این شرکت برنده جایزه نوآوری ICOLD در سال ۲۰۲۲ و جایزه بهترین طراحی و پیچیدگی در اجرا را از انجمن مهندسی مشاور کانادا در سال ۲۰۰۸ برای پروژه توسعه کارون ۳ با همکاری HATCH ENERGY دریافت کرده است. مه‌اب قدس در طول ۶ سال گذشته، برنده جایزه صادرات نمونه ملی به خاطر صادرات خدمات مشاوره و طراحی مهندسی شده و همچنین در سال ۱۴۰۳ برنده جایزه “مدال آور صادر کننده ملی” شده است. این شرکت به دلیل ارائه خدمات پیشرفته در پروژه‌های مختلف، برنده جوایز و افتخارات متعددی از روسای محترم جمهوری اسلامی ایران در ادوار مختلف و وزاری دولت‌ها شده است.

استراتژی اصلی این شرکت بر چه پایه‌ای استوار است؟

جایگزین کردن هوش فردی با خرد جمعی، استراتژی اصلی انجام کارها در مه‌اب قدس است. این شرکت تأکید فراوانی در زمینه تضمین کیفیت دارد و به قوانین اخلاقی و حرفه‌ای پایبند است. مه‌اب قدس به مسئولیت‌های اجتماعی و محیطی خود و به انتقال دانش و کار تیمی در هر جایی که کار می‌کند، متعهد است. برتری و امتیاز شرکت مهندسی مشاور مه‌اب قدس به عنوان مدال آور افتخار صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال ۱۴۰۳، در دانش، مهارت کارکنان، داشتن ابزارهای منحصر به فرد و سیستم هم‌افزایی مجموعه امکانات آن، تجلی یافته است. در این شرکت، تفکر سیستمی مناسبی برای نوسازی روش‌ها و ایجاد تغییر در استانداردهای قدیمی طراحی شده و اساس تصمیمات، در مورد هر پروژه و مجموعه عملیات فنی-مهندسی مربوط به آن، تکیه بر “خرد جمعی” دارد و نه به خرد یا نبوغ فردی.

مه‌اب قدس در چه پروژه‌های مهمی در زمینه سدسازی و صنعت آب در ایران مشارکت داشته و نقش این شرکت در پروژه‌های ملی نظیر انتقال آب و مدیریت بحران‌های آب در ایران چیست؟

شرکت مه‌اب قدس با سابقه درخشان در عرصه سدسازی و مدیریت منابع آب، در اجرای پروژه‌های بزرگ و ملی ایران نقشی حیاتی ایفا کرده که از

جمله پروژه‌های برجسته می‌توان به سدهای کارون ۳، گتوند، کرخه و آزاد اشاره کرد که هر یک نقشی اساسی در تامین آب، تولید انرژی برق آبی و کنترل سیلاب‌ها ایفا می‌کنند. همچنین پروژه‌هایی نظیر انتقال آب گرمسیری و انتقال آب مازندران-گلستان، به بهبود توزیع منابع آبی در مناطق کم‌آب کمک کرده‌اند. این پروژه‌ها با هدف تامین آب شرب، کشاورزی و صنعتی و همچنین مدیریت بهینه منابع آبی طراحی و اجرا شده‌اند.

علاوه بر این، مه‌اب قدس در پروژه‌های انتقال آب به شهرهای تبریز، کرمان و یزد و پروژه انتقال آب طرح غدیر نیز مشارکت داشته است. خوشبختانه با اجرای این طرح‌ها، موضوع بحران تامین آب شرب در این شهرها تا حدودی زیادی برطرف شده است. همچنین این شرکت با فعالیت در پروژه‌های مهم آب و فاضلاب نظیر پروژه تامین آب خط محرم، پروژه تامین آب غدیر و پروژه فاضلاب شهر تهران، نقش مهمی در بهبود زیرساخت‌های آب و فاضلاب کشور ایفا کرده است.

این شرکت در اجرای پروژه‌های بزرگ سدسازی و نیروگاه‌های برق آبی با چه چالش‌هایی مواجه است؟

پروژه‌های سدسازی و نیروگاه‌های برق آبی مه‌اب قدس با چالش‌های متعددی مواجه هستند که مهم‌ترین آن‌ها به شرح ذیل است:

● **تامین مالی و سرمایه‌گذاری:** پروژه‌های سدسازی و نیروگاه‌های برق آبی نیازمند سرمایه‌گذاری‌های کلان هستند. تامین منابع مالی پایدار و جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی از جمله چالش‌های اساسی در این حوزه است.

● **مسائل زیست‌محیطی:** احداث سدها می‌تواند تأثیرات زیست‌محیطی متعددی داشته باشد، از جمله تغییر در اکوسیستم‌های محلی، جابه‌جایی جوامع محلی و تأثیر بر حیات وحش. مدیریت این مسائل و کاهش اثرات منفی نیازمند برنامه‌ریزی دقیق و همکاری با نهادهای مرتبط است.

● **تغییرات اقلیمی و منابع آبی:** کاهش بارندگی و تغییرات اقلیمی می‌تواند بر میزان آب ورودی به سدها تأثیر بگذارد و بهره‌برداری از نیروگاه‌های برق آبی را با چالش مواجه کند. پیش‌بینی و مدیریت این تغییرات برای تضمین پایداری پروژه‌ها ضروری است.

● **مقاومت‌های اجتماعی و فرهنگی:** برخی از پروژه‌ها ممکن است، با مقاومت جوامع محلی مواجه شوند که به دلایل فرهنگی، اجتماعی یا اقتصادی با اجرای پروژه مخالف هستند. مدیریت این مقاومت‌ها و جلب مشارکت جوامع محلی از اهمیت بالایی برخوردار است. شرکت مه‌اب قدس با تکیه بر تجربه و تخصص خود، همواره در تلاش است تا با برنامه‌ریزی دقیق، استفاده از فناوری‌های نوین و همکاری با نهادهای مختلف، بر این چالش‌ها غلبه کرده و پروژه‌های خود را با موفقیت به انجام برساند.

مه‌اب قدس چه پروژه‌های مهمی را در حوزه مهندسی صنعت آب انجام داده و چگونه بر افزایش بهره‌وری این شبکه تأثیر گذاشته است؟

شرکت مهندسی مشاور مه‌اب قدس با اجرای پروژه‌های کلیدی در صنعت آب، نقش به‌سزایی در بهبود بهره‌وری شبکه‌های آبی کشور ایفا کرده که از جمله این پروژه‌ها می‌توان به سامانه انتقال و شبکه‌های آبیاری و زهکشی گرمسیری اشاره کرد که در استان‌های ایلام و کرمانشاه اجرا شده است. این پروژه با انتقال آب از سدهای داریان، از گله و کنگان چم، بدون نیاز به ایستگاه پمپاژ، از طریق تونل نوسود و سامانه انتقال به طول

نیروگاه‌های برق آبی
با کاهش هزینه‌ها،
پایداری در تولید و
حفاظت از محیط
زیست، یکی از بهترین
گزینه‌ها برای تولید
انرژی پاک و پایدار در
مقایسه با سوخت‌های
فسیلی و حتی برخی از
انرژی‌های تجدیدپذیر
دیگر محسوب
می‌شوند



۴۰۰ کیلومتر، با ظرفیت ۴۵ متر مکعب در ثانیه، به حوزه گرمسیری منتقل می شود. شبکه های اصلی شامل ۲۵ کیلومتر خطوط لوله فولادی، ۲۲۰ کیلومتر لوله فایبر گلاس و ۱۳۰ کیلومتر لوله پلی اتیلن است. همچنین ۱۵ ایستگاه پمپاژ با ظرفیت های ۱۰۰ تا ۲ هزار لیتر در ثانیه و ارتفاع پمپاژ ۴۰ تا ۱۵۰ متر، فشار مورد نیاز شبکه را تامین می کنند. این پروژه ها با بهبود توزیع منابع آبی، افزایش سطح زیر کشت، تامین آب شرب و صنعتی و کاهش هدررفت آب، به افزایش بهره وری شبکه های آبی کشور و توسعه پایدار مناطق مختلف کمک شایانی کرده اند.

مزایای استفاده از نیروگاه های برق آبی در مقایسه با دیگر منابع تولید انرژی مانند سوخت های فسیلی و سایر انرژی های تجدیدپذیر چیست؟

نیروگاه های برق آبی به عنوان یکی از منابع پاک و کارآمد تولید انرژی، مزایای متعددی نسبت به سوخت های فسیلی و سایر انرژی های تجدیدپذیر دارند:

● **دوستدار محیط زیست و کاهش آلودگی هوا:** نیروگاه های برق آبی، برخلاف نیروگاه های سوخت فسیلی، بدون سوزاندن سوخت های آلاینده کار می کنند و در نتیجه انتشار گازهای گلخانه ای و آلاینده های هوا را به صفر می رسانند. این ویژگی به بهبود کیفیت هوا و کاهش اثرات تغییرات اقلیمی کمک می کند.

● **پایداری و منبع تجدیدپذیر:** نیروگاه های برق آبی از منابع تجدیدپذیر آب بهره می برند و برخلاف سوخت های فسیلی که منابعی محدود هستند، تولید انرژی آن ها وابسته به یک منبع طبیعی و دائمی است.

● **هزینه های عملیاتی کم تر:** پس از ساخت، هزینه های بهره برداری و نگهداری نیروگاه های برق آبی در مقایسه با نیروگاه های فسیلی و حتی برخی از انرژی های تجدیدپذیر دیگر کم تر است، زیرا نیازی به سوخت ندارد و هزینه های تولید انرژی در آن ها پایدار و مقرون به صرفه تر است.

● **قابلیت پاسخگویی سریع به نیاز شبکه:** نیروگاه های برق آبی می توانند به سرعت وارد مدار شوند و در مواقع اوج مصرف یا نیاز فوری، انرژی را به شبکه وارد کنند. این ویژگی باعث افزایش پایداری و انعطاف پذیری شبکه برق می شود.

نیروگاه های برق آبی با کاهش هزینه ها، پایداری در تولید و حفاظت از محیط زیست، یکی از بهترین گزینه ها برای تولید انرژی پاک و پایدار در مقایسه با سوخت های فسیلی و حتی برخی از انرژی های تجدیدپذیر دیگر محسوب می شوند.

تاثیر نیروگاه های برق آبی بر محیط زیست چیست و چه راهکارهایی برای کاهش اثرات منفی زیست محیطی آن ها وجود دارد؟

نیروگاه های برق آبی اگرچه یکی از پاک ترین منابع انرژی تجدیدپذیر به شمار می روند، اما ممکن است که تاثیرات زیست محیطی خاصی داشته باشند که برخی از این اثرات شامل تغییر در اکوسیستم های آبی و خشکی، کاهش تنوع زیستی و تاثیر بر کیفیت آب است.

● **تغییر اکوسیستم های آبی و خشکی:** احداث سد ها و نیروگاه های برق آبی به واسطه مهار جریان طبیعی رودخانه ها می تواند زیستگاه های ماهی ها و دیگر آبزیان را تغییر دهد.

● **راهکار:** ایجاد سازه های گذرگاه ماهی و تنظیم جریان آب به طوری که جریان طبیعی رودخانه شبیه سازی شود، می تواند به حفظ تعادل اکوسیستم کمک کند.

● **کاهش تنوع زیستی:** تغییرات در زیستگاه های آبی و خشکی می تواند به کاهش تنوع زیستی منجر شود.

● **راهکار:** ارزیابی های زیست محیطی جامع قبل از شروع پروژه و برنامه ریزی برای ایجاد زیستگاه های جایگزین یا بازسازی زیستگاه های تخریب شده می تواند به حفظ تنوع زیستی کمک کند.

نیروگاه های برق آبی با استفاده از این روش های توانمند به تولید انرژی پاک بپردازند و در عین حال اثرات زیست محیطی منفی را به حداقل برسانند و به عنوان یک منبع پایدار و سازگار با محیط زیست شناخته شوند.

نقش نیروگاه های برق آبی در تامین انرژی پایدار و کاهش انتشار گازهای گلخانه ای چیست؟

نیروگاه های برق آبی به عنوان منبعی تجدیدپذیر و پاک، نقشی اساسی در تامین انرژی پایدار و کاهش گازهای گلخانه ای ایفا می کنند. این نیروگاه ها بدون نیاز به سوخت های فسیلی انرژی تولید می کنند، از همین رو هیچ گونه گاز گلخانه ای مانند دی اکسید کربن و دی اکسید گوگرد منتشر نمی کنند.

● **کاهش مستقیم انتشار گازهای گلخانه ای:** نیروگاه های برق آبی با عدم استفاده از سوخت های فسیلی به طور مستقیم به کاهش آلودگی هوا و گرمایش جهانی کمک می کنند.

● **پایداری در تامین انرژی:** برخلاف انرژی های تجدیدپذیر دیگر مانند باد و خورشید که تحت تاثیر شرایط جوی قرار دارند، نیروگاه های برق آبی می توانند به طور مداوم و پایدار انرژی تولید کنند.

● **حمایت از انرژی های تجدیدپذیر دیگر:** نیروگاه های برق آبی به دلیل قابلیت تنظیم سریع بار شبکه می توانند به عنوان مکمل و پشتیبان برای انرژی های بادی و خورشیدی عمل کنند و نیازهای فوری شبکه را برآورده کنند.

● **عمر طولانی و بازگشت سرمایه پایدار:** نیروگاه های برق آبی معمولاً دارای عمر طولانی و هزینه های عملیاتی پایین هستند که این امر در بلندمدت یک منبع اقتصادی و پایدار برای تولید انرژی فراهم می کند.

چالش های اصلی توسعه صنعت آب در کشورهای در حال توسعه از جمله ایران چیست و چگونه می توان بر این چالش ها غلبه کرد؟

توسعه صنعت آب در ایران و سایر کشورهای در حال توسعه با چالش های گوناگونی روبه روست، از جمله:

● **کمبود منابع مالی و سرمایه گذاری:** پروژه های بزرگ آبی نیازمند سرمایه گذاری های کلان هستند و بسیاری از کشورهای در حال توسعه با محدودیت های بودجه ای مواجه اند.

● **راهکار:** جذب سرمایه گذاران خارجی، استفاده از مشارکت های عمومی - خصوصی (PPP) و بهره گیری از وام های بین المللی می تواند به تامین منابع مالی کمک کند.

● **فرسودگی و نگهداری زیرساخت ها:** بسیاری از زیرساخت های آبی موجود، قدیمی و نیازمند نگهداری و نوسازی دوره ای هستند.

● **راهکار:** تامین بودجه کافی برای نگهداری و به روز رسانی زیرساخت ها و استفاده از فناوری های نوین و سیستم های مدیریت هوشمند، می تواند بهره وری شبکه های آبی را افزایش دهد.

● **تغییرات اقلیمی و کمبود منابع آبی:** خشک سالی های مکرر و تغییرات اقلیمی باعث کاهش منابع آبی شده و تامین آب در بسیاری از مناطق کشور را به چالش کشیده است.

راهکار: توسعه روش‌های مدیریت پایدار منابع آب، ذخیره و بازیافت آب و استفاده بهینه از منابع موجود می‌تواند به مقابله با این چالش کمک کند. با پیاده‌سازی این راهکارها و توجه به نیازهای خاص هر منطقه، می‌توان بر چالش‌های توسعه صنعت آب در کشورهای در حال توسعه از جمله ایران غلبه کرد و بهره‌وری و پایداری منابع آبی را بهبود بخشید.

نقش صنعت آب در کاهش آلودگی هوا و صرفه جویی در مصرف انرژی چیست و چه نقشی در دستیابی به توسعه پایدار دارد؟

صنعت آب به‌طور مستقیم و غیرمستقیم در کاهش آلودگی هوا و صرفه جویی در مصرف انرژی نقش دارد و در دستیابی به توسعه پایدار تاثیر گذار است.

● **صرفه جویی در مصرف انرژی از طریق استفاده بهینه از منابع آبی:** استفاده از سیستم‌های آبیاری هوشمند و روش‌های بهینه‌سازی مصرف آب در کشاورزی باعث کاهش نیاز به پمپاژ و انتقال آب به فواصل دور شده که در نتیجه آن، مصرف انرژی کاهش می‌یابد.

● **تولید انرژی تجدیدپذیر:** نیروگاه‌های برق آبی به عنوان یک منبع انرژی تجدیدپذیر، وابستگی به سوخت‌های فسیلی را کاهش داده و به کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای کمک می‌کنند.

از آفریقا به عنوان قاره فرصت‌ها یاد می‌شود. با وجود تمام اقدامات انجام شده، به چه میزان موفق به استفاده از این فرصت‌ها شده ایم و در بهره‌گیری از کدام یک از فرصت‌ها عملکرد بهتری در کدام موارد عملکرد ضعیف‌تری داشته ایم؟

مهاب قدس با فعالیت در آفریقا، موفقیت‌هایی در اجرای پروژه‌های مرتبط با مدیریت منابع آب و شبکه‌های آبیاری در کشورهای چون اوگاندا کسب کرده که این پروژه‌ها به بهبود وضعیت آبیاری و امنیت غذایی در این مناطق کمک کرده و تاثیرات مثبتی بر زندگی مردم محلی داشته است. با این حال، چالش‌هایی نظیر عدم عضویت کشور در بانک توسعه آفریقا (AFDB) و محدودیت مشارکت در مناقصات و پروژه‌هایی که توسط این بانک تامین اعتبار می‌شود، یکی از چالش‌های جدی برای شرکت‌های ایرانی می‌باشد. همچنین تعداد کم ریزانان بازرگانی و عدم وجود خطوط هوایی مستقیم از ایران به قاره آفریقا سبب افزایش هزینه خدمات می‌گردد.

چه بخش‌هایی از اقتصاد آفریقا بیشترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری را دارند و چه تحلیلی در مورد صنایع پررشد و پایدار در این قاره دارید؟

آفریقا به دلیل رشد سریع اقتصادی و جمعیتی، از پتانسیل بالایی برای سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف برخوردار است. برخی از بخش‌های کلیدی و پررشد که فرصت‌های سرمایه‌گذاری جذابی ارائه می‌دهند، به شرح ذیل است:

● **زیرساخت‌های آب و مدیریت منابع آبی:** با توجه به کمبود آب در بسیاری از مناطق آفریقا و نیاز مبرم به توسعه زیرساخت‌های آبی، سرمایه‌گذاری در پروژه‌های آبیاری، تصفیه آب و شبکه‌های توزیع می‌تواند بازدهی قابل توجهی داشته باشد.

● **کشاورزی و صنایع غذایی:** با افزایش جمعیت، نیاز به محصولات کشاورزی و غذایی در آفریقا روز به روز بیشتر می‌شود. سرمایه‌گذاری

در تکنولوژی‌های مدرن کشاورزی مانند آبیاری قطره‌ای و کشاورزی هوشمند، می‌تواند بهره‌وری را افزایش داده و بازارهای جدیدی ایجاد کند.

● **انرژی‌های تجدیدپذیر:** با توجه به کمبود دسترسی به برق در بسیاری از مناطق آفریقا، انرژی‌های تجدیدپذیر همچون خورشیدی، بادی و برق آبی فرصت‌های بزرگی برای سرمایه‌گذاری ارائه می‌دهند که این بخش هانه تنها به توسعه اقتصادی کمک می‌کنند، بلکه با کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی، اثرات مثبتی بر محیط زیست نیز دارند. در مجموع، قاره آفریقا با زیرساخت‌ها و صنایع نیازمند به توسعه، بستر مناسبی برای سرمایه‌گذاری است و بخش‌های آب، کشاورزی، انرژی‌های تجدیدپذیر به ویژه استفاده از انرژی برق آبی از مهمترین حوزه‌های سرمایه‌گذاری محسوب می‌شوند.

مهاب قدس چه پروژه‌های مهمی را در حوزه مهندسی و توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل و ریلی در ایران انجام داده و چگونه با افزایش بهره‌وری این شبکه تاثیر گذاشته است؟

شرکت مهندسی مشاور مهاب قدس با تجربه در پروژه‌های زیرزمینی و ریلی، از سال ۱۳۸۷ وارد صنعت مترو شد و طراحی و نظارت بر تونل و ایستگاه‌های خطوط ۲ مترو کرج و ۷ مترو تهران را بر عهده گرفت. این پروژه‌ها اکنون نقش کلیدی در جابه‌جایی مسافران در این شهرها دارند. همچنین مهاب قدس در پروژه خط ۲ مترو شیراز مشارکت کرده و بخشی از این خط به بهره‌برداری رسیده است. در زمینه راه‌آهن نیز، اسناد مناقصه ۵ خط راه‌آهن برقی، طراحی ایستگاه راه‌آهن بجنورد و ایستگاه مترو گلپهار و مطالعات جامع ایستگاه راه‌آهن زاهدان توسط این شرکت انجام شده است.

در حوزه حمل‌ونقل جاده‌ای، مهاب قدس به عنوان مشاور در پروژه ملی آزادراه حرم تاحرم فعالیت کرده و بیش از ۵ سال است که قطعه قم-گرمسار این آزادراه به طول ۱۵۰ کیلومتر به بهره‌برداری رسیده است. این پروژه موجب کاهش ترافیک جنوب تهران، افزایش سرعت حمل‌ونقل، کاهش مصرف سوخت و بازگشت سرمایه از طریق عوارض شده است. همچنین این شرکت در حال حاضر بر اجرای قطعه سبزوار-نیشابور-مشهد این آزادراه نظارت دارد. مهاب قدس بهره‌وری شبکه‌های حمل‌ونقل را با استفاده از مطالعات جامع، نرم‌افزارهای پیشرفته و کاهش هزینه‌ها افزایش داده است. چالش‌های توسعه ریلی شامل کمبود سرمایه‌گذاری، مشکلات مسیرهای کوهستانی و ترجیح حمل‌ونقل جاده‌ای است. راهکارهای پیشنهادی شامل جذب سرمایه‌گذاری خارجی، انتقال دانش فنی و توسعه حمل‌ونقل ترکیبی همراه با اطلاع‌رسانی عمومی است که می‌تواند به توسعه پایدار این شبکه‌ها کمک کند.

و سخن آخر...

مهاب قدس بر آن است تا علاوه بر فعالیت‌های اشاره شده، با بهره‌گیری از تجربیات و توانمندی‌های خود، در توسعه معادن و صنایع فولادی، اجرای پروژه‌های مرتبط با انرژی‌های نو، تجدیدپذیر و نیروگاه‌های حرارتی نیز به عنوان یک موتور محرک رشد اقتصادی همکاری‌های لازم را داشته باشد. حضور مهاب قدس در این عرصه با ارائه مشاوره‌های تخصصی در جهت مدیریت موثر و پایدار، کاهش اثرات منفی، بهره‌برداری بهینه از منابع طبیعی کشور، تدوین روش‌های نوین بهینه‌سازی مصرف انرژی و آب و... قطعاً موثر خواهد بود. ■

نیروگاه‌های برق آبی اگرچه یکی از پاک‌ترین منابع انرژی تجدیدپذیر به شمار می‌روند، اما ممکن است که تاثیرات زیست‌محیطی خاصی داشته باشند که برخی از این اثرات شامل تغییر در اکوسیستم‌های آبی و خشکی، کاهش تنوع زیستی و تاثیر بر کیفیت آب است



رئیس کمیسیون بخش حمل‌ونقل و لجستیک اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا

آفریقا سرزمین فرصت‌های بکر برای سرمایه‌گذاری‌های مشترک است

مهدیه شهسواری

خانم مهوش نیک‌پور، رئیس کمیسیون حمل‌ونقل و لجستیک اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا معتقد است که ایران در بخش لجستیک وضعیت بسیارضعیفی دارد و از دلایل آن می‌توان به ضعف زیرساخت‌های فیزیکی، عدم ایجاد و توسعه شرکت‌های حمل‌ونقل، نبود طرح‌های کلان مالی و عدم بهره‌مندی از فناوری‌های پیشرفته اشاره کرد. به گفته وی، کمیسیون حمل‌ونقل این اتاق در نظر دارد تا برای بهبود جایگاه لجستیکی ایران و ارتقای عملکرد آن، نسبت به مشارکت بیشتر متخصصان در حوزه لجستیک از بخش دولتی و خصوصی اقدام کند. این اقدامات با هدف توسعه روابط تجاری و دیپلماسی فعال با کشورهای قاره آفریقا انجام می‌شود و با به‌کارگیری فناوری نوین و تدوین یک نقشه راه جامع، پیشنهادات لازم پس از بحث و تبادل نظر در کمیسیون حمل‌ونقل و لجستیک به مرحله اجرا گذاشته خواهد شد. مشروح گفت‌وگوی ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با این بانوی پر تلاش و توانمند از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

نیازمند گسترش شبکه ارتباطی و آمادگی مالی جهت ورود به بازار تجارت با کشورهای حوزه قاره آفریقا است. وجود منابع عظیم نفت، طلا، الماس، اورانیوم، مس، فسفات، آلومینیوم و آهن و همچنین محصولات کشاورزی نظیر قهوه، چای، کاکائو، شکر، کتانو، چوب و دانه‌های روغنی، قاره آفریقا را به سرزمین فرصت‌های بکر برای همکاری‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری‌های مشترک تبدیل کرده است.

چالش‌های حمل‌ونقل لجستیک بین ایران و کشورهای آفریقایی چه مواردی هستند و چه اقداماتی برای رفع این موانع انجام شده است؟

بخش‌های مختلف حمل‌ونقل در قاره آفریقا به شکل جداگانه برنامهریزی می‌شوند و کشورهای این قاره برای ایجاد یک شبکه حمل‌ونقل و لجستیک، راه طولانی در پیش دارند. اولین قدم برای بهبود مداوم حمل‌ونقل، ارزیابی مشکلات است. داده‌های دقیق و به‌روز که تصویر دقیقی از وضعیت شبکه حمل‌ونقل در کشورهای حوزه آفریقا و ایران و جاهایی که نیازمند ارتقاء هستند، باید طراحی و ارائه شود. در مرحله دوم، اولویت‌بندی در چگونگی تخصیص بودجه اهمیت دارد. نکته سوم و حائز اهمیت، محکم‌سازی فرایندهای زنجیره تامین است که در حال حاضر ماه‌ها به طول می‌انجامد. این رویه‌های زمان‌بر و مشکل‌دار، زمینه‌ساز فساد و سوء رفتار مالی می‌شوند که این مساله باید به درستی مدیریت شود. با وجود اینکه راه درازی پیش رو است، اگر یک سیستم جامع حمل‌ونقل یکپارچه را در اولویت قرار دهیم که حمل‌ونقل را به عنوان بخشی مهم، حیاتی و فعال ببینند، می‌توان در این زنجیره تغییرات مثبتی ایجاد کرد. از سوی دیگر، ضروری است که راهکارهای اجرایی توافقات منعقد شده مورد بحث و بررسی قرار گیرند، زیرا فشارهای ناشی از تحریم‌ها باعث شده‌اند که شرکت‌های بیمه‌ای همکاری خود را با سیستم حمل‌ونقل دریایی کاهش دهند. در نتیجه، به دلیل ریسک بالا و مسافت طولانی حمل‌ونقل، کاهش باوجود اینکه آفریقا بازار بسیار مناسبی برای کالاها و خدمات ایرانی است و فرصت‌های سرمایه‌گذاری خوبی در این کشورها وجود دارد، در شرایط فعلی توجیه اقتصادی ندارد.

برنامه‌های آتی کمیسیون حمل‌ونقل و لجستیک اتاق مشترک ایران و آفریقا برای بهبود زیرساخت‌ها و کاهش هزینه‌های لجستیک چیست؟



اتاق ایران و آفریقا تاکنون چه دستاوردهایی در گسترش روابط تجاری و سرمایه‌گذاری بین ایران و قاره آفریقا داشته است؟

اقتصاد و تعامل تجاری در تمام دنیا نیاز به توسعه صادرات و گسترش بازار دارد. برای تحقق اهداف سیاست‌های اقتصادی کاربردی و پربازده، حمایت از بخش خصوصی ضروری است تا مسیر ورود تولیدات کشور به بازارهای جهانی هموار شود. قاره آفریقا بازاری بی‌نظیر با ظرفیت قابل توجه برای صادرات کالاها و خدمات فنی و مهندسی است، اما به‌رغم تفاهم‌نامه‌ها و همایش‌هایی که اتاق مشترک ایران و شرق آفریقا با تجار و علاقه‌مندان به توسعه تجارت با آفریقا برگزار کرده است، تجارت ایرانی کمترین بهره را از این ظرفیت‌ها برده‌اند؛ در حالی که تولیدات و کالاهای ایرانی به خوبی می‌توانند نیازهای بازار قاره آفریقا را برطرف کنند.

کدام یک از ظرفیت‌ها و فرصت‌های اقتصادی در قاره آفریقا برای ایران جذاب هستند و چگونه می‌توان آن‌ها را به بهترین شکل مورد بهره‌برداری قرار داد؟

باتوجه به اینکه قاره آفریقا بعد از آسیا دومین قاره بزرگ و پرجمعیت جهان و سرشار از فرصت‌های تجاری است، ایران برای استفاده از این فرصت‌ها

شواهد نشان می‌دهد که ایران در بخش لجستیک به‌عنوان یکی از بخش‌های کلیدی اقتصاد، وضعیت بسیار ضعیفی دارد که از جمله دلایل این وضعیت می‌توان به ضعف زیرساخت‌های فیزیکی، عدم ایجاد و توسعه شرکت‌های حمل و نقل، نبود طرح‌های کلان مالی و عدم بهره‌مندی از فناوری‌های پیشرفته اشاره کرد. کمیسیون حمل و نقل اتاق مشترک ایران و آفریقا در نظر دارد تا برای بهبود جایگاه لجستیکی ایران و ارتقای عملکرد آن، نسبت به مشارکت بیشتر متخصصان در حوزه لجستیک از بخش دولتی و خصوصی اقدام کند. این اقدامات با هدف توسعه روابط تجاری و دیپلماتی فعال با کشورهای قاره آفریقا انجام می‌شود و با به کارگیری فناوری نوین و تدوین یک نقشه راه جامع، پیشنهادات لازم پس از بحث و تبادل نظر در کمیسیون حمل و نقل و لجستیک به مرحله اجرا گذاشته خواهد شد.

تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی چه تاثیری بر روابط تجاری ایران و آفریقا داشته و چه راهکارهایی برای مدیریت این چالش‌ها ارائه می‌دهد؟

سیاست کنونی دولت ایران در ایجاد روابط با کشورهای قاره آفریقا می‌تواند در شرایط تحریم‌ها و تنگناهای اقتصادی گشایش‌هایی را برای کشور فراهم کند. با توجه به اینکه قاره آفریقا بازاری بکر و سرشار از فرصت‌ها و پتانسیل‌های مناسب برای توسعه روابط تجاری است، ایران با وجود تحریم‌ها و فشارها هرگز از سیاست اصولی خود در قبال آفریقا دست نکشیده است. اشتراکات سیاسی و فرهنگی میان ایران و کشورهای آفریقایی موجب شده تا ایران همواره در مسیر بسط و توسعه روابط تجاری با این کشورها گام بردارد. شکل‌گیری منطقه تجارت آزاد در قاره آفریقا و حذف موانع و تسهیل در فرآیندهای تجاری، زمینه‌ساز افزایش تجارت، رشد اقتصادی، اشتغال و رفاه خواهد بود. براساس مطالعات، ایران پتانسیل صادرات برخی از محصولات مهم مورد نیاز کشورهای آفریقایی را دارد که شامل گروه کالاهایی همچون سوخت، روغن‌های معدنی، مواد پلاستیکی، محصولات پتروشیمی و شیمیایی و همچنین خشکبار است. علاوه بر این، فرصت‌هایی نظیر صدور خدمات و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های زیربنایی مانند حمل و نقل، انرژی، ارتباطات و اطلاعات و منابع آب فراهم است که می‌تواند فرصت‌های مناسب و پروژه‌های سودآوری را برای مدیریت چالش‌ها به وجود آورد.

نقش زنان کارآفرین و فعال اقتصادی در توسعه روابط تجاری ایران و آفریقا چگونه قابل ارتقاء است؟

گزارش مجمع جهانی اقتصاد نشان می‌دهد که دولت‌های آفریقایی با ایجاد زمینه‌های مناسب برای کارآفرینی زنان و تاسیس استارت‌آپ‌های تحت مدیریت آن‌ها، توسعه اقتصادی خود را در سطح جهانی مطرح کرده‌اند. شاخص‌ها حاکی از آن است که کشورهایی نظیر بوتسوانا، آفریقای جنوبی و غنا بالاترین درصد زنان کارآفرین را در سطح جهانی به خود اختصاص داده‌اند. این کشورها نه تنها در صد بالایی از مشاغل تحت مالکیت زنان را دارا هستند، بلکه به‌طور رسمی نیز از زنان کارآفرین حمایت می‌کنند. از جمله فعالیت‌های زنان کارآفرین در آفریقا می‌توان به نمایشگاه و فروشگاه صنایع دستی ایران که توسط زنان هنرمند و زحمات کش سرپرست خانوار در مراکز تجاری نایروبی برگزار شد، اشاره کرد. این نمایشگاه به مناسبت روز جهانی صنایع دستی در تاریخ ۲۰ خردادماه ۱۴۰۰ برابر با ۱۰ ژوئن ۲۰۲۱ برگزار و با استقبال مردم کنیا روبه‌رو شد.

اتاق مشترک چه اقدامات ویژه‌ای برای ایجاد شبکه‌سازی میان کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط در ایران و آفریقا انجام داده است؟

کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط به‌عنوان ستون اقتصاد جهانی به ابزارهای مناسب برای خدمات و سرمایه، از جمله نقدینگی کوتاه‌مدت برای کمک به تأمین مالی عملیات تجاری خود، نیاز دارند. در حال حاضر

اتاق مشترک اقدامات ویژه‌ای برای شبکه‌سازی میان کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط در ایران و آفریقا انجام نداده است، اما کمیسیون‌های تخصصی اتاق مشترک در نظر دارند تا با ارائه فناوری دیجیتال و تریببات کاری انعطاف‌پذیر، شرکت‌های کوچک و متوسط و افراد کارآفرین با استعدادی که به دنبال محیط‌های کاری نوآورانه و مبتنی بر دیجیتال هستند را جذب و حمایت کنند. در این راستا، اهدافی همچون توسعه بهره‌وری، همکاری بهتر با طرف‌های آفریقایی و هماهنگی با نیازهای مشترک ایرانی و آفریقایی مورد توجه قرار گرفته است.

برنامه‌های اتاق مشترک برای افزایش شناخت و آگاهی تجار ایرانی از قوانین، فرهنگ و فرصت‌های تجاری کشورهای آفریقایی چیست؟

افزایش تعداد رایزنان اقتصادی در قاره آفریقا، فعال‌تر شدن وزارت امور خارجه و سفارتخانه‌های ایران در کشورهای آفریقایی و افزایش برگزاری نمایشگاه‌های صادراتی در ایران و مقاصد هدف از جمله ابزارهایی است که باید مورد توجه قرار گیرد. نخستین گام‌ها در توسعه و شناخت و آگاهی تجار ایرانی از قوانین، فرهنگ و فرصت‌های تجاری کشورهای آفریقایی را می‌توان از طریق اجلاس‌های متعدد بین ایران و کشورهای آفریقایی جهت تحقق اهداف تجاری با برنامه‌ریزی گسترده و برگزاری هدفمند برداشت. این رویدادهای توافقی، همزمان با نمایشگاه‌های توانمندی‌های تجار ایران اجرا شوند. آشنایی با بخشی از توانمندی‌های صادراتی ایران در دستور کار اتاق مشترک است و اتاق مشترک ایران و آفریقا با اتاق‌های بازرگانی و فعالان اقتصادی از طریق جلسات مکرر و نشست‌های تخصصی نسبت به ارتباط تجاری و اقتصادی با قاره آفریقا و هم‌تایان خود تبادل نظر می‌کند. همچنین تلاش شده تا در قالب کمیسیون‌های تخصصی، همکاری‌های مشترک مورد بررسی و تبادل نظر قرار گیرد.

به نظر شما چگونه می‌توان با استفاده از ظرفیت‌های حمل و نقل دریایی و هوایی، سرعت و کارایی تجارت با آفریقا را بهبود بخشید؟

توسعه روابط تجاری و افزایش سرعت و کارایی تجارت با آفریقا در اولویت اتاق مشترک قرار دارد. با این حال برخی از مشکلات در زمینه مبادلات بانکی و حمل و نقل دریایی مانع از توسعه این روابط شده است. توسعه حمل و نقل دریایی و هوایی و حل مشکلات مالی به بهبود گسترش این روابط منجر خواهد شد. در حال حاضر، با همکاری مسئولان تصمیم‌گیرنده، در حال برنامه‌ریزی برای ایجاد صندوق مالی مشترک به‌ویژه بین ایران و غنا هستیم که در صورت عملیاتی شدن، تاثیر زیادی در ارتقای همکاری‌های تجاری خواهد داشت. از سوی دیگر، برای ورود موثر به بازار آفریقا، ایران با رقبای سختی مانند چین و ترکیه مواجه است، اما فرصت‌های زیادی نیز همچنان وجود دارد. برای حمل کالا به آفریقا، از روش‌های مختلفی استفاده می‌شود که هر یک از این روش‌ها دارای مزایا و معایب خاصی هستند. کمیسیون حمل و نقل و ترابری لجستیک، با توجه به نوع محموله و شرایط خاص آن، بهترین روش حمل و نقل اعم از هوایی یا دریایی را پیشنهاد می‌دهد تا انتقال کالا و محموله‌ها به بهترین شکل ممکن برای مشتری فراهم شود. برای تجاری که نیاز به ارسال سریع دارند، توسعه روش حمل و نقل دریایی در دستور کار قرار گرفته است. اگر این افراد قصد ارسال کالا با حجم و وزن بالا از ایران به آفریقا با هزینه مناسب را دارند، مشخصاً انتخاب روش دریایی تصمیم بهتری است. همچنین تأمین بیمه حمل و نقل، رعایت مقررات و استانداردهای بین‌المللی از جمله اقداماتی است که می‌تواند به افزایش سرعت و کارایی تجارت با آفریقا کمک کند. این اقدامات بهبود فرآیند حمل و نقل کالا را فراهم کرده و فرصتی عالی برای گسترش کسب و کار با آفریقا ایجاد می‌کند. ■

قاره آفریقا بازاری بی‌نظیر با ظرفیت قابل توجه برای صادرات کالاها و خدمات فنی و مهندسی است، اما به رغم تقاضای نام‌ها و همایش‌هایی که اتاق مشترک ایران و شرق آفریقا با تجارت و علاقه‌مندان به توسعه تجارت با آفریقا برگزار کرده است، تجارت ایرانی کمترین بهره را از این ظرفیت‌ها برده‌اند



معاون توسعه بازار گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران مطرح کرد

کشتیرانی خط مقدم حمل و نقل به قاره آفریقا

عرفان فغانی

دکتر امیر بیات ترک، از حدود ۵ سال پیش به عنوان معاون توسعه بازار گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران مشغول به فعالیت است. وی پیش از این، در حوزه‌های مختلفی از جمله صنعت، معدن، بانکداری و نفت و گاز فعالیت داشته و مدتی هم معاون وزیر صمت و رئیس هیات عامل ایدرو بوده و در مجموعه‌های مختلفی به عنوان مدیر عامل یا عضو هیات مدیره فعالیت کرده است. بیات که عضو هیات علمی دانشگاه است، در سال ۱۳۹۸ به کشتیرانی ملحق شد و مسئولیت معاونت توسعه بازار این مجموعه را بر عهده گرفت. این مقام مسئول در گفت‌وگو با ما معتقد است که قاره آفریقا بازار بسیار خوبی برای تجارت و صادرات تجار ایرانی است، اما سهم ایران در این حوزه همچنان ناچیز و کم‌رنگ است. به گفته وی تجارت دریایی ایران با کشورهای آفریقایی نیازمند برنامه‌ریزی و گسترش همکاری‌ها است. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

در نقاط مختلف جهان دنبال کرده تا خدمات خود را به صورت نزدیک‌تر به تجار ارائه دهیم. در بُعد داخلی نیز با توجه به نیازهای موجود، روش‌های حمل و نقل و ارائه خدمات خود را تغییر داده‌ایم تا تجار و بازرگانان امور بازرگانی خود را راحت‌تر انجام دهند. به تازگی نیز در راستای لجستیک شدن گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران، شرکتی چندوجهی تأسیس کرده‌ایم که حمل و نقل ترکیبی را پوشش می‌دهد. به این ترتیب، تمام فعالیت‌های گروه کشتیرانی بر اساس خرد جمعی و نیاز بازار در حال انجام است. عملیات کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران بادی‌دهانی معاونت توسعه بازار و انتقال اطلاعات و نیازهای تجار از طریق سیستم‌های CRM و دفاتر نمایندگی پیش می‌رود. این معاونت نقشی کلیدی در شناخت نیازهای بازار، انتقال آن به بخش عملیات و تأمین نیازهای مشتریان دارد و تمامی فعالیت‌ها در این چارچوب هماهنگ می‌شود.

در حال حاضر وضعیت کشتیرانی کشورمان چگونه است و چه استراتژی‌ها و برنامه‌هایی برای توسعه کشتیرانی و حمل و نقل دریایی در نظر دارید؟

کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در حال حاضر دارای ۱۴۲ فروند شناور با ظرفیتی حدود ۵ میلیون دت ویت است و بر اساس طبقه‌بندی‌های جهانی رتبه هفدهم را در جهان دارد. با این ظرفیت ناوگانی، بخش قابل توجهی از حمل و نقل بار دریایی کشور، به ویژه در حوزه کانتینر، توسط کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران انجام می‌شود. البته رقابت در این حوزه بسیار شدید است و رقابتی داخلی و خارجی به این عرصه وارد شده‌اند. در حوزه فله، متأسفانه شرکت‌های بازرگانی دولتی ایران و پشتیبانی امور دام که زیر مجموعه وزارت جهاد کشاورزی می‌باشند، محمولات وارداتی خود را با شناورهای خارجی انجام می‌دهند، اما تلاش‌هایی انجام داده‌ایم تا بخشی از نیازهای کشور را تأمین کنیم. کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران بزرگ‌ترین ناوگان در خاور میانه به شمار می‌رود و با رتبه هفدهم جهانی، جایگاه قابل توجهی در خطوط کشتیرانی جهان دارد. این شرکت، با قدمتی حدود ۵۸ سال، به عنوان یکی از قدیمی‌ترین خطوط کشتیرانی،



بخش معاونت توسعه بازار کشتیرانی چه وظایفی را بر عهده دارد و چه اقداماتی انجام می‌دهد؟

توسعه بازار، همان‌طور که از نامش پیداست، گسترش بازارها را دنبال می‌کند. این بخش حتی در موضوع توسعه ناوگان نیز نقش دارد؛ به این معنا که زمانی که قصد تغییر یا خرید شناورهای جدید و اسکرپ کردن شناورهای قدیمی را داریم، شرایط بازار و جهت‌گیری آن را بررسی و بر اساس آن تصمیم‌گیری می‌کنیم. خرید شناورهای جدید بانیازمندی‌های بازار تنظیم می‌شود و این موضوع حتی بر بخش فنی نیز اثر می‌گذارد. به طور کلی، توسعه بازار به شناسایی و بهره‌برداری از بازارها و فعالیت‌های جدید می‌پردازد. در سطح بین‌المللی، مناطقی که تجار در آن‌ها بارهایی دارند که می‌توانند هزینه‌های اقتصادی حمل کشتی‌ها را پوشش دهند، بررسی می‌کنیم. در حوزه داخلی نیز نیازهای تجار را دنبال کرده و برای رفع آن‌ها و ایجاد مسیر حمل و نقل تلاش می‌کنیم. در چند سال اخیر، گسترش بازارهای بین‌المللی را با ایجاد دفاتر منطقه‌ای



همچنان فعالیت خود را ادامه می دهد و نام آن به عنوان یک برند معتبر در ذهن مردم جا افتاده است.

در خصوص سند راهبردی ۵ ساله که تدوین کرده اید، توضیح دهید.

کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران از سال ۱۳۹۸ که بنده به این مجموعه ملحق شدم، یک سند راهبردی ۵ ساله تدوین کرده است. این سند برای بازه زمانی ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۳ بر نامه ریزی شده بود و تمام معاونت ها و شرکت های تابعه بر اساس این برنامه، فعالیت های خود را با شاخص های مشخص دنبال کرده و تحت نظارت قرار گرفته اند. این سند راهبردی هر سال به صورت پویا و داینامیک بازنگری و اصلاح می شود، به طوری که در سال ۱۴۰۳، سند راهبردی افق ۱۴۰۷ را نیز تدوین و نهایی کرده و به زودی آن را ابلاغ خواهیم کرد. این سند شامل تمامی اقدامات و فعالیت هایی است که شرکت های زیر مجموعه در زمینه ارائه خدمات، تعمیرات و نگهداری، تامین منابع مالی، تامین نیروی انسانی و پشتیبانی باید انجام دهند. همچنین شاخص هایی که در هر شرکت باید رصد و اندازه گیری شود نیز در این سند گنجانده شده است. سند راهبردی ۵ ساله، عمدتاً به صورت کمی طراحی شده و بیشتر شامل جدولی است که در آن تمام اطلاعات مربوط به میزان حمل بار، سودآوری و شاخص های عملکرد و اهداف کمی هر شرکت مشخص شده که شاخص ها تماماً رو به رشد طراحی شده اند. به عنوان مثال، اگر میزان حمل بار را به عنوان یک شاخص در نظر بگیریم، هدف ما این است که از ۶۵۰ هزار تنی که به یک میلیون و ۲۰۰ هزار تنی بود در افق ۱۴۰۶ برسانیم. امسال در سال ۱۴۰۳ نیز امیدواریم که حدود ۹۰۰ هزار تنی را پوشش دهیم. وقتی می گوئیم که در برنامه خود می خواهیم به ۹۰۰ هزار تنی برسیم، باید الزامات آن نیز تامین شود که ارتباط با مشتریان، تامین کنندگان، تامین سوخت، تعمیرات و نگهداری شناورها و برنامه ریزی حرکت آن ها از مبادی به مقاصد مختلف را شامل می شود. همه این موارد به صورت زنجیروار در گروه کشتیرانی برنامه ریزی شده است. این سند راهبردی، یکی از دقیق ترین و جامع ترین اسناد در ایران و کاملاً منحصربه فرد است و ماهانه با اعداد و ارقام دقیق کنترل می شود. جلسات ارزیابی عملکرد هر ۶، ۳ و ۹ ماه برگزار می شود و اعضای هیات مدیره، مدیران عامل و مدیران میانی شرکت ها بر اساس همین سند عملکرد خود را ارزیابی می کنند. این سند در حقیقت برنامه بودجه سالیانه شرکت ها نیز محسوب می شود. برای هر سال برنامه بودجه دقیق تدوین شده است، اما با گذر زمان و نزدیک شدن به سال هدف، متناسب با شرایط موجود بازنگری هایی انجام می شود. به عنوان مثال، سند افق ۱۴۰۶ که اکنون تدوین و به چاپ رسیده است، زمانی که به سال ۱۴۰۶ برسیم، مجدداً بازنگری و متناسب با وضعیت آن زمان، تغییرات جزئی در حدود ۱۰ درصد اعمال و ابلاغ خواهد شد. این سند به عنوان یک ابزار مدیریتی برای کنترل عملکرد شرکت ها طراحی شده و به همین دلیل در حوزه برنامه ریزی راهبردی و استراتژیک کاربردی انجام داده ایم.

این سند ۵ ساله دارای چه ویژگی هایی است؟

ویژگی خاص این سند این است که برخلاف بسیاری از شرکت ها که سندهای راهبردی خود را صرفاً به عنوان یک زینت در کتابخانه ها نگه

می دارند، این سند به طور فعال در تمام سطوح مدیریتی مورد استفاده قرار می گیرد. این سند راهبردی به طور عملیاتی مورد استفاده قرار می گیرد و هر هفته به روز می شود. مدیران ما به طور مداوم به آن مراجعه می کنند تا بررسی کنند که آیا به اهداف تعیین شده رسیده اند یا خیر و در صورتی که عقب افتادگی وجود داشته باشد، برای جبران آن اقدام کنند. این سند به طور مستمر و بر اساس شرایط محیطی تغییر می کند و به عنوان یک راهنمای عملیاتی و قطب نما برای مدیران عمل می کند. در کشتیرانی با این سند راهبردی، نقشه راهی را تهیه کرده ایم که چشم انداز روشنی را برای رسیدن به اهداف ترسیم می کند. این سند به عنوان مبنای کنترل عملکرد مدیران، از سطح مدیران عامل گرفته تا مدیران میانی و رؤسای بخش ها، قرار دارد و همه مدیران شرکت ها با استفاده از این سند، خود را با اهداف و شاخص های تعیین شده تطبیق می دهند تا از آن عقب نمانند.

در حال حاضر چه چالش ها و مشکلاتی در حوزه حمل و نقل و کشتیرانی وجود دارد؟

به رغم تمام پیشرفت ها و دستاوردهای اخیر، همچنان مشکلات و چالش هایی در حوزه حمل و نقل وجود دارد که می تواند کار را برای همکاران مادشوار کند که می توان به نوسانات نرخ ارز و کمبود سوخت کم سولفور اشاره کرد که می تواند تأثیر زیادی بر هزینه ها و خدمات حمل و نقل داشته باشد. همچنین تغییرات و نوسانات در قوانین و مقررات که به طور پیوسته ممکن است توسط نهادهای مختلف صادر شود و به طور ناگهانی لازم الاجرا باشد، از دیگر چالش های بزرگ در این حوزه است. این تغییرات می تواند به ابعاد مختلف خدمات حمل و نقل و نیازهای مشتریان آسیب بزند، به خصوص زمانی که به طور کامل به نیازهای مشتریان توجه نمی شود و قوانینی که به لحظه تغییر می کنند، مشکلاتی را به وجود می آورد که پیش بینی آن ها دشوار است. مسایل و مشکلات را می توان به دو دسته بین المللی و داخلی تقسیم کرد. در حوزه بین المللی، تحریم ها اثر بسیاری گذاشته است، به گونه ای که در برخی بنادر دنیا، از ورود کشتی هایی که پرچم جمهوری اسلامی ایران را حمل می کنند، ممانعت می شود. وقتی چنین اتفاقی می افتد، عملاً تجارت نمی تواند بار خود را جابه جا کنند و رد و بدل شدن منابع مالی بین تجار و بانک ها، امکان پذیر نمی شود؛ بنابراین تحریم ها یک مشکل فراگیر و عمومی است، اما کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با استفاده از فرآیندها و روش های خاص خود سعی کرده که این تحریم ها را دور بزند و به نوعی خنثی کند. در این راستا، این شرکت توانسته در حوزه حمل و نقل و لجستیک خدمات خود را به شرکت های داخلی ارائه دهد و محمولات آن ها را جابه جا کند. در داخل کشور نیز چالش هایی وجود دارد که یکی از آن ها مسایل زیرساختی است. این در حالی است که در بنادر به تجهیزات کامل تری نیاز داریم. نحوه ورود شناورها و تخلیه و بارگیری آن ها نیاز به زیرساخت ها و تجهیزات مناسب دارد، اما این تجهیزات در ایران و در بنادر ما به طور کامل وجود ندارد.

کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران به منظور رفع این چالش ها چه اقداماتی انجام داده است؟

خوشبختانه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در سال گذشته قراردادهایی با سازمان بنادر منعقد کرده است. به عنوان مثال، ما قرارداد

به رغم تمام پیشرفت ها و دستاوردهای اخیر، همچنان مشکلات و چالش هایی در حوزه حمل و نقل وجود دارد که می تواند کار را برای همکاران مادشوار کند که می توان به نوسانات نرخ ارز و کمبود سوخت کم سولفور اشاره کرد



تعاملات بسیار خوبی در اتاق‌های بازرگانی وجود دارد که فراتر از مسائل سیاسی، بر پایه مودت و دوستی شکل گرفته و می‌تواند نقش به‌سزایی در توسعه حمل‌ونقل و برقراری ارتباطات موثر ایفا کند

اسکله شماره یک را در بندر چابهار با سازمان بنادر بستیم و به‌عنوان یکی از پیمانکاران فرعی شرکت آی‌پی‌جی‌ال فعالیت می‌کنیم. شرکت آی‌پی‌جی‌ال یک شرکت هندی است که سال‌ها پیش قرارداد خود را منعقد کرده بود، اما تاکنون در بندر چابهار حضور نداشت. حالا طبق قراردادی که با این شرکت داریم، فعالیت‌های خود را آغاز کرده و دفاتر خود را در آنجا راه‌اندازی کرده‌ایم. کشتی‌های اقیانوس پیمای که از چین و هند به سمت بندر عباس می‌آیند، اکنون برای تخلیه و بارگیری در بندر چابهار پهلوگیری می‌کنند و به این ترتیب، شرق کشور را از طریق این بندر پوشش می‌دهیم. البته هنوز زیرساخت‌های کاملی در آنجا وجود ندارد. به عنوان مثال، ریل زاهدان به چابهار که باید راه‌اندازی شود، کمک بزرگی به حمل‌ونقل شرق کشور خواهد کرد. با توجه به این موضوع می‌توانیم محموله‌هایی که برای شرق کشور است را به جای اینکه به بندر عباس منتقل کنیم، از چابهار توسط ریل و جاده‌ای که باید ایجاد شود، توزیع کنیم. در حوزه گمرک، به نظر می‌رسد که باید فعالیت‌های بیشتری انجام و قوانینی وضع شود. حتی در حوزه ترانزیت، یکی از مشکلات مادر کریدور و ترانزیت، گمرکات هستند که باید به پلمپ گمرک مبدأ احترام بگذاریم. اگر قرار است که بیمه‌ای در نظر گرفته شود، باید بیمه‌ای معقول باشد و محموله‌های ترانزیتی را تسهیل کنیم تا از مبدأ خارج از کشور به راحتی ترانزیت شود و به کشورهای ثالث منتقل شود.

در حوزه تامین سوخت، چه مشکلات و چالش‌هایی وجود دارد؟

نیاز سالانه مادر حوزه تامین سوخت حدود ۵۰۰ هزار تن است، اما سوختی که تحویل می‌گیریم کمتر از این مقدار است. با وجود این، از وزارت نفت تشکر می‌کنیم، چرا که توانستند مطابق قوانین IMO در سال ۲۰۲۰ که میزان سولفور سوخت را به نیم درصد کاهش می‌داد، سوخت کم سولفور مورد نیاز کشتی‌ها را تولید کنند و این گام مهمی در راستای کمک به کشتیرانی بود. درخواست ما از وزارت نفت این است که کمیت سوخت را افزایش دهند، زیرا نیاز ما و شرکت ملی نفتکش همچنان بالا است. همچنین پیشنهاد می‌کنیم که تولید سوخت کم سولفور در پالایشگاه‌های جنوب کشور انجام شود. اکنون سوخت در مرکز کشور، تولید و سپس به جنوب منتقل می‌شود که این فرآیند شامل حمل نفت خام از جنوب

به مرکز برای پالایش و تولید سوخت کم سولفور و بازگشت دوباره آن به جنوب است. این رویه نه تنها منطقی به نظر نمی‌رسد، بلکه باعث استهلاک زیرساخت‌ها و افزایش هزینه‌های تولید می‌شود. تولید سوخت کم سولفور در همان جنوب کشور می‌تواند هزینه‌ها و مشکلات مربوط به حمل‌ونقل را کاهش دهد.

در حوزه زیرساخت‌ها و قوانین مرتبط چه وضعیتی حاکم است؟

در این حوزه نیاز به توجه بیشتری داریم. در شمال کشور، کاهش نزولات جوی و پایین آمدن سطح آب دریای خزر، به‌ویژه به دلیل کاهش ورودی آب از رود ولگا در روسیه، موجب کاهش عمق آب در بنادر شده است. این مساله باعث می‌شود کشتی‌هایی که ظرفیت بارگیری ۴ هزار تن دارند، به دلیل کاهش عمق بنادر مجبور شوند، تنها ۳ هزار تن بار بزنند که به معنای از دست رفتن ۲۰ تا ۴۰ درصد ظرفیت بارگیری است. برای حل این مشکل نیاز به لایروبی بنادر و تامین تجهیزات مناسب برای لایروبی داریم. همچنین لازم است، سیلوهایی برای نگهداری غلات وارداتی ایجاد شود. هر چند جای قدر دانی دارد که سال گذشته خطریلی رشت به بندر انزلی راه‌اندازی نشده بود، اما اکنون خط کاسپین فعال است و امیدواریم این خط به بندر انزلی و آستارا نیز امتداد یابد و تکمیل شود. این توسعه ریلی امکان حمل مستقیم سیمان از شاهرود به بندر کاسپین را فراهم کرده و از این طریق صادرات سیمان به روسیه نیز تسهیل شده است. این اقدام کمک شایانی به بهبود حمل‌ونقل داخلی کشور کرده است.

با توجه به پتانسیل‌های اقتصادی آفریقا، وضعیت فعلی تجارت دریایی ایران با کشورهای آفریقایی چگونه است و معاونت توسعه بازار چه برنامه‌هایی برای گسترش این همکاری‌ها دارد؟

قاره آفریقا بازار بسیار وسیعی برای تجارت و صادرات تجاری ایرانی است. اما متأسفانه سهم ایران در این حوزه همچنان ناچیز و کم‌رنگ است. وضعیت فعلی تجارت دریایی ایران با کشورهای آفریقایی به گونه‌ای است که نیاز به برنامه‌ریزی و گسترش همکاری‌ها بیش از پیش احساس می‌شود. قاره آفریقا در سال ۲۰۲۳ به‌طور ویژه مورد توجه قدرت‌های بزرگ جهانی از جمله چین قرار گرفت. در همین راستا، چین با برگزاری اجلاس مهم در



سال ۲۰۲۴ که سران کشورهای آفریقا را گرد هم آورد، وعده کمک‌های گسترده‌ای را به این قاره داد و هدف خود را توسعه آفریقا اعلام کرد. این نگاه خاص کشورهای بزرگ به آفریقا، برای مانیز سیگنال مهمی است که این قاره با منابع طبیعی غنی و فرصت‌های اقتصادی فراوان می‌تواند بستری مناسب برای توسعه فعالیت‌های تجاری ایران باشد. با توجه به گستردگی قاره آفریقا، نمی‌توانیم تنها یک منطقه از آن را به عنوان هاب ارتباطی در نظر بگیریم، بر همین اساس آفریقا را به سه بخش شمال، شرق و غرب تقسیم کرده‌ایم تا کشتی‌های مان را بر اساس مسیرهایی مشخص به این مناطق گسیل کنیم. در شمال آفریقا، دفتر منطقه‌ای خود را ایجاد کرده‌ایم و ضمن حضور مدیران و کارشناسان بازرگانی و عملیاتی می‌توان گفت که یکی از بزرگ‌ترین توسعه‌هایی که کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در سال‌های اخیر انجام داده، ایجاد دفاتر منطقه‌ای در شمال و شرق آفریقا بوده است. مسیرها و کریدورهای حمل و نقل دریایی نیز طراحی و عملیاتی شده‌اند، به طوری که از هند و چین به آفریقا و همچنین از ایران به آفریقا مسیرهای جدیدی را ایجاد کرده‌ایم و نیازمندی‌های تجار نیز در حال برطرف شدن است. طبیعتاً کشتیرانی در جایی وارد می‌شود که تجار ابتدا حضور داشته باشند و قراردادها را منعقد کنند. پس از انجام این مرحله، ما وارد عمل می‌شویم. حال این پرسش مطرح می‌شود که وقتی تاجر قرارداد خود را منعقد می‌کند، چگونه باید بار خود را منتقل کند؟ ما برای این موضوع نیز راه‌حل داریم و با امکانات وسیعی که در کشتیرانی فراهم کرده‌ایم، این نوید را به تجار می‌دهیم که حتی اگر تنها یک کانتینر ۲۰ فوت بار داشته باشند، آن را حمل خواهیم کرد. با ایجاد ترانزیت‌ها و شبکه‌ای گسترده، حتی اگر از کشتی‌های خودمان استفاده نکنیم، با همکاری خطوط دیگر، بار تجار را منتقل می‌کنیم و از یک کانتینر کوچک تا یک کشتی با ظرفیت ۱۴۰۰ TEU را بر اساس نیاز تجار برنامه‌ریزی و حمل می‌کنیم. از تجار عزیز تقاضا داریم که به فعالیت حرفه‌ای خود ادامه دهند و در صورت نهایی شدن قراردادهای شان با مراجعه به دفاتر ما، آمادگی حمل محمولات آن‌ها به نقاط مختلف وجود دارد.

با توجه به زیرساخت‌های محدود در بسیاری از کشورهای آفریقایی، چه برنامه‌هایی برای افزایش توان لجستیک و پشتیبانی کشتیرانی در این منطقه دارید؟

زیرساخت‌های حمل و نقل و لجستیک در بسیاری از کشورهای آفریقایی به دلیل توسعه نیافتگی محدود است و این موضوع به طور مستقیم مرادفات تجاری را با مشکل مواجه می‌کند. برنامه‌ریزی‌هایی برای افزایش توان این بخش انجام شده تا ارتباطات تجاری روان‌تر شود. در حوزه لجستیک؛ مبدأ، مقصد و وسیله حمل و نقل سه عامل اصلی هستند. اگر مبدأ را ایران در نظر بگیریم، امکانات مناسبی در سازمان بنادر، به ویژه بندرعباس فراهم است و مشکلی از نظر ارسال محموله‌ها وجود ندارد. اما در بنادر آفریقایی به دلیل ضعف زیرساخت‌ها مانند جرثقیل‌ها، انبارها و سایر امکانات بندری، چالش‌های جدی ایجاد می‌شود. نبود این تجهیزات باعث می‌شود کشتی‌ها نتوانند به راحتی پهلوگیری کنند و عملیات تخلیه و بارگیری با مشکل مواجه شود. چندی پیش، از طریق وزارت امور خارجه مکاتباتی انجام دادیم تا مشکلات یکی از بنادر آفریقایی را حل کنیم. این

مکاتبات با سفارت ایران در آن کشور پیگیری شد و در حوزه نرم‌افزاری، تغییراتی ایجاد شد که تا حدی به تسریع خدمات کمک کرد. اما مساله اصلی همچنان به کمبود تجهیزات فیزیکی مربوط می‌شود. بدون وجود جرثقیل‌ها و امکانات بندری مناسب، راه‌حل دائمی نمی‌توان پیدا کرد و سرمایه‌گذاری‌های بیشتری در این زمینه نیاز است. در گذشته تجربه موفق در بندر آستاراخان داشتیم و با سپردن بخشی از سرمایه‌گذاری‌ها، امکانات مناسبی برای حمل و نقل دریای خزر فراهم کردیم، اما محدودیت منابع مالی مانع از تکرار این تجربه در بنادر دیگر می‌شود و نیاز به تعامل و همکاری بیشتری با دولت‌ها و وزارت امور خارجه احساس می‌شود تا این مشکلات به طور ساختاری حل شود.

نقش کشتیرانی در توسعه روابط تجاری بین ایران و آفریقا چیست و در این رابطه چه همکاری‌هایی بین شما و نهادهای تجاری دولتی و خصوصی وجود دارد؟

در حوزه توسعه روابط تجاری، همکاری‌هایی با نهادهای گران‌های دولتی برای تقویت ارتباطات اقتصادی ایران با قاره آفریقا و سایر کشورها در حال انجام است که این همکاری‌ها در راستای ایجاد زیرساخت‌های مناسب و تسهیل مرادفات تجاری طراحی شده‌اند و با تدوین تلاش‌ها و سرمایه‌گذاری‌های هدفمند می‌توان به نتایج بهتری دست یافت. همان‌طور که اشاره شد، کشتیرانی در خط مقدم حمل و نقل قرار دارد و تمام ارتباطات لازم برای این بخش را برقرار می‌کند، اما نقش تجار در مناسبات سیاسی بسیار حیاتی است. تلاش کرده‌ایم با برقراری ارتباط با وزارتخانه‌های مختلف، روابط میان ایران و سایر کشورها را تقویت کنیم. این روابط به شکل دوجانبه و سه‌جانبه بوده و نقش مهمی در تسهیل تجارت ایفا کرده است. از اتاق‌های بازرگانی نیز خواسته‌ایم که با توجه به تاثیر قابل توجهشان در ایجاد ارتباطات، در این فرآیند مشارکت بیشتری داشته باشند. تعاملات بسیار خوبی در اتاق‌های بازرگانی وجود دارد که فراتر از مسایل سیاسی، بر پایه مودت و دوستی شکل گرفته و می‌تواند نقش به‌سزایی در توسعه حمل و نقل و برقراری ارتباطات موثر ایفا کند، به همین دلیل تلاش ما بر این است که از ظرفیت‌های موجود برای افزایش ارتباط میان کشتیرانی و تجار استفاده کنیم و به بهترین شکل در خدمت آن‌ها باشیم.

و سخن آخر...

با توجه به قدمت کشتیرانی و جایگاه برجسته‌ای که این سازمان در بازار به خود اختصاص داده، خدمات مناسبی به مشتریان ارائه کرده و خوشنامی آن سبب شده که بازار را در اختیار داشته باشد، با این حال نباید فراموش کرد که بازار حمل و نقل، رقابتی است و برای حفظ و افزایش مشتریان باید برنامه‌ریزی دقیق و هدفمندی صورت گیرد. در همین راستا، بخشی به نام CRM یا رضایت‌مندی مشتریان در کشتیرانی در حال راه‌اندازی است که با هدف جمع‌آوری نیازهای مشتریان و ارائه خدمات متناسب با آن‌ها فعالیت می‌کند. یکی از موضوعات اصلی در این زمینه بحث قیمت است. تلاش ما همواره بر این بوده که کرایه حمل را بر اساس نرخ‌های جهانی و منطقه‌ای تعیین کنیم. هدف این است که تجار بتوانند محموله‌های خود را با سود مناسب حمل کنند و نرخ‌هایی منطقی و اقتصادی به آن‌ها پیشنهاد شود. ■

در حوزه توسعه روابط تجاری، همکاری‌هایی با نهادهای گران‌های دولتی برای تقویت ارتباطات اقتصادی ایران با قاره آفریقا و سایر کشورها در حال انجام است که این همکاری‌ها در راستای ایجاد زیرساخت‌های مناسب و تسهیل مرادفات تجاری طراحی شده‌اند



مدیرعامل شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران تاکید کرد

تضعیف کیفیت با نظارت کنترلی و قیمت گذاری دستوری

المیرا اکرمی

امروزه ایمنی، کیفیت و حفاظت از محیط زیست از اهمیت ویژه‌ای در جوامع بشری برخوردار است. در این میان، بهره‌گیری از خدمات شرکت‌های بازرسی به عنوان یکی از ابزارهای موثر در این مسیر محسوب شود. در این راستا شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) در سال ۱۳۶۸ با هدف ارائه خدمات فنی، مهندسی، کارشناسی و تحقیقاتی جهت ارتقاء کیفیت محصولات تولیدی و حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان، تدوین استانداردهای مورد نیاز صنایع و نظارت بر حسن اجرای پروژه‌ها و حسن ارائه خدمات تاسیس شد. سعید تاجیک، مدیرعامل شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» بر این عقیده است که شرکت‌های بازرسی نظیر ISQI با چالش‌های فراوانی مواجه هستند که مهمترین آن، کمبود امکانات لازم برای انجام تست‌های منطبق با سطح استانداردهای بین‌المللی و نبود آزمایشگاه‌های مستقل در برخی حوزه‌ها و صنایع است. ماحصل این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

بازرسی و صدور گواهینامه (در ایران، جذب شرکت‌های تولیدکننده می‌شوند. از سوی دیگر، تحریم‌ها نیز موجب شده تا در مجامع بین‌المللی حضور کمرنگ‌تری را داشته باشیم که پیرو آن، دسترسی به دانش روز تست و بازرسی، به مراتب سخت‌تر و یا غیرممکن تلقی می‌شود.

برای به‌روزرسانی و هماهنگی استانداردهای داخلی با استانداردهای بین‌المللی چه اقداماتی انجام می‌دهید؟

پس از هم‌ترازی نظام تایید صلاحیت ایران با APAC و ILAC، که توسط سازمان ملی استاندارد ایران صورت گرفت، مذاکراتی را با کشورهای مقصد صادرات و مبدا واردات انجام دادیم، به همین منظور در حال انجام توافقاتی دو جانبه در راستای تطابق استانداردها و تسهیل صادرات هستیم. این موضوع به ویژه در روسیه و کشورهای حوزه اوراسیا و عضو بریکس در حال پیگیری است. همچنین مدتی پیش، بزرگ‌ترین قرارداد عملیاتی تسهیل تجارت بین ایران و روسیه را با شرکت ROSTEST روسیه، تحت نظارت سازمان‌های استاندارد دو طرف منعقد کردیم تا فرآیند تست و بازرسی و صدور گواهینامه برای تجارت کالاهای دو کشور تسهیل و تسریع شود.

کیفیت محصولات تولیدی داخلی از سوی سازمان، چگونه بازرسی می‌شود؟

در شرکت‌های بازرسی، کیفیت محصولات تولیدی را بر اساس استانداردهای ملی ایران، استانداردهای اجباری و دستورالعمل‌های نهادهای حاکمیتی نظیر سازمان ملی استاندارد، سازمان حفاظت محیط زیست، سازمان غذا و دارو و... نظارت می‌کنیم.

چگونه می‌توان به مشکلات ناشی از کمبود نیروی انسانی متخصص در فرآیند بازرسی و تضمین کیفیت در مجموعه بازرسی کیفیت استاندارد ایران پاسخ داد؟



مهمترین چالش‌های موجود در نظارت و بازرسی مستمر محصولات تولیدی در صنایع مختلف چیست و چگونه می‌توان دقت و اثربخشی این بازرسی‌ها را بهبود بخشید؟

با توجه به شرایط کنونی کشور، فرآیند نظارت و بازرسی، به‌رغم اینکه باید فرآیندی خودخواسته توسط شرکت‌ها و در راستای ارتقای آن‌ها باشد، به دلیل نبود رقابت به فرآیندی نظارتی و عملاً دستوری تبدیل شده، در حالی که در اقتصاد رقابتی، تولیدکنندگان کالا و خدمات، به صورت خودجوش انجام نظارت و دریافت تاییدیه کیفیت محصول را با هدف رقابت‌پذیری بیشتر دنبال می‌کنند. یکی دیگر از مهمترین چالش‌های ما در صنعت تست و بازرسی، مساله سرمایه‌های انسانی است. متأسفانه نیروهای فارغ التحصیل از دانشگاه‌ها لزوماً از دانش و تجربه کافی برای کار برخوردار نیستند و ناچار به سرمایه‌گذاری و پرورش آن‌ها هستیم. از طرفی، پس از کارآموزی‌های انجام شده، تعدادی از آن‌ها را به دلیل مهاجرت از دست می‌دهیم و یا به دلیل اقتصاد پایین صنعت TIC (تست،





در مجموعه ISQI، اقداماتی همچون همکاری صنعتی با محوریت جامعه ممیزی و بازرسی ایران، همکاری با اتاق های بازرگانی برای توسعه دانش فنی در حوزه بازرسی و ارائه سمینارهای آموزشی، در راستای توانمندسازی نیروهای بازرسی در دستور کار قرار دارد. همچنین توافقات مشترکی با دانشگاه ها صورت گرفته که در این راستا، فرآیندهایی نظیر شناسایی و جذب نیروهای نخبه، بورسیه دانشجویان مستعد، حضور مستمر در نمایشگاه های کار جهت تقویت برند کارفرمایی، جذب نیروی مناسب، حضور در همایش ها و نمایشگاه های بین المللی و همچنین آموزش های حین خدمت، در دسته فعالیت های این مجموعه در حال اجرا است.

چه روندهایی برای بازرسی و تایید کیفیت کالاهای وارداتی به کشور اعمال می شود و چه نوآوری هایی در حوزه بازرسی کیفیت و استاندارد سازی محصولات به کار گرفته شده است؟

در مورد کالاهای وارداتی، انواع مختلفی از بازرسی ها و کنترل ها از قبیل بازرسی حین ساخت، بازرسی مبدا پیش از حمل کالا و بازرسی مقصد پس از حمل، راه اندازی و بهره برداری وجود دارد. در صورت وجود استاندارد اجباری برای آن کالا، بازرسی بر اساس استاندارد ملی و اجباری برای آن ها انجام خواهد شد. گاهی این بازرسی ها به درخواست کارفرما و شرکت های متقاضی و بر اساس استانداردهای کارخانه ای انجام می شود.

چه محدودیت هایی در دسترسی به فناوری های نوین و ابزارهای پیشرفته بازرسی و آزمون کیفیت وجود دارد؟

بزرگترین معضل دستیابی به فناوری های نوین، مساله تحریم و محدودیت های ناشی از آن است که علاوه بر موضوع خرید تجهیزات تست و بازرسی، کالیبراسیون تجهیزات، مشکلات عمده دیگری همچون تعمیرات، نگهداری و عدم همکاری شرکت های خارجی را نیز برای ما ایجاد کرده است.

چه چالش هایی در همکاری با بخش خصوصی برای پیاده سازی و رعایت استانداردهای ملی وجود دارد؟

قیمت گذاری دستوری و غیر رقابتی شدن خیلی از کالاها و خدمات، باعث تضعیف کیفیت و نظارت کنترلی می شود. هرچه بازار آزادتر و فضای

کسب و کار رقابتی تر باشد، قطعاً کیفیت و نظارت شکل واقعی و محتوایی خود را پیدا می کنند.

از آفریقا به عنوان قاره فرصت ها یاد می شود. با وجود تمام اقدامات انجام شده، تا چه میزان موفق به استفاده از این فرصت ها شده ایم و در بهره گیری از کدامیک از فرصت ها عملکرد بهتری در کدام موارد، عملکرد خوبی نداشته ایم؟

قاره آفریقا قاره فرصت ها است، اما برای کشورهایی که ارتباط کامل و جامعی با دیگر کشورهای جهان برقرار کرده باشند، با توجه به عدم ارتباط با دنیا، از چرخه به روز رسانی تکنولوژی و گردش مالی دور مانده ایم و در حال از دست دادن امکان ورود به کشورهای آفریقایی نیز هستیم. کشورهای آفریقایی دارای منابع و معادن طبیعی بسیاری هستند که به دلیل عقب ماندگی آن ها در تکنولوژی، امکان استخراج و استحصال از آن ها فراهم نبوده و در حال حاضر نیازمند تکنولوژی های روز و دانش و مهارت جدید هستند. به اعتقاد بنده، در صورت ارتباط با کشورهایی که در لبه تکنولوژی قرار دارند، به دلیل نیروی کار ارزان قیمت می توان وارد این کشورها شد و مزیت رقابتی ایجاد کرد که صنعت بازرسی نیز از این قانده مستثنی نیست.

چه بخش هایی از اقتصاد آفریقا بیشترین فرصت های سرمایه گذاری را دارند و چه تحلیلی در مورد صنایع پررشد و پایدار در این قاره دارید؟

همان طور که در پاسخ قبلی هم اشاره شد، به دلیل عقب ماندگی تکنولوژی و علم در این کشورها، اکثر صنایع دارای پتانسیل رشد بالایی هستند، اما منوط به اینکه شرایط حمایتی و امنیتی از سوی دولت های آن ها تامین شود. وجود مافیاهای قدرت و دولت های کم قدرت باعث شده، قاره ای با داشتن چنین پتانسیل هایی نتواند وارد فاز توسعه شود. سرمایه گذاری در اکثر حوزه های صنعتی، با توجه به وجود منابع فراوان، می تواند برای دیگر کشورها درآمدزایی قابل قبولی داشته باشد. البته عدم وجود زیرساخت های مناسب، فرهنگ متفاوت و همچنین عدم اتصال به شبکه های بانکی جهانی، از دیگر مشکلات است که می توان به آن اشاره کرد. ■

بزرگترین
معضل دستیابی به
فناوری های نوین،
مساله تحریم و
محدودیت های
ناشی از آن است که
علاوه بر موضوع خرید
تجهیزات تست و
بازرسی، کالیبراسیون
تجهیزات، مشکلات
عمده دیگری
همچون تعمیرات،
نگهداری و عدم
همکاری شرکت های
خارجی را برای ما
ایجاد کرده است



مدیرعامل شرکت مدیریت تجارت دانا سپند تاکید کرد

برنامه ریزی منظم و استمرار در روابط تجاری رمز موفقیت در بازار آفریقا

مصطفی حاتمی

شرکت مدیریت تجارت دانا سپند در دو حوزه صادرات و تولید بدون کارخانه یا برون سپاری با برند خود شرکت فعالیت می کند و در دو بخش غذایی و شیمیایی نیز فعالیت دارد که در بخش غذایی، با برند «آلویتا»، شیرینی، شکلات و بیسکویت تولید می کند. این محصولات در کارخانه های شرکت هایی نظیر ویتانا، مینو و گرجی تولید می شود و اگر به آمارهای بورسی نگاهی بیاندازید، متوجه خواهید شد که برند آلویتا توانسته در حوزه صادرات هم پایه پای برندهای معتبر دیگر فعالیت کند. البته به تازگی عرضه محصولات آلویتا در فروشگاه های زنجیره ای نیز آغاز شده است. بخش دیگری از فعالیت های این شرکت در زمینه غذایی، مدیریت صادرات یا ای ام سی شرکت های مختلف است. علاوه بر این، در زمینه تولید محصولات نظیر بیسکویت، شیرینی، شکلات، پاستا و اسپاگتی نیز فعالیت دارد. در حوزه شیمیایی، دو برند «مووکس» و «پاوندو» زیرمجموعه این شرکت هستند. برند مووکس در زمینه تولید اسید سولفونیک و سودفاستیک و برند پاوندو در تولید سود کاستیک فعال است. این محصولات غذایی و شیمیایی به ۳۲ کشور جهان صادر می شوند. به منظور بررسی بیشتر فعالیت های این شرکت، گفت و گویی با فرهاد تاجیک، مدیرعامل شرکت مدیریت تجارت دانا سپند انجام داده ایم که مشروح آن از نظر تان می گذرد.

متخصص داشته باشند. به عنوان مثال، در بخش لجستیک بین الملل، دفتری در اصفهان داریم که تیم لجستیک در آنجا مستقر است. این تیم همراه با بخشی از همکاران حوزه مارکتینگ، به طور مداوم موضوعاتی مانند تحریم های جدید، تغییرات در خطوط کشتیرانی و شرایط حمل و نقل بین المللی را بررسی می کنند. تیم مالی ما نیز به طور مستمر در حال بررسی روش های مختلف انتقال پول بین کشورهاست تا با تغییرات و محدودیت ها سازگار شویم. علاوه بر این، تغییرات بزرگ بین المللی مانند جنگ روسیه و اوکراین و خروج بسیاری از شرکت ها از بازار روسیه، از جمله موضوعاتی است که تیم مارکتینگ ما بلافاصله روی آن کار می کند و با انجام تحقیقات بازاری و تحلیل شرایط، فرصت های جدید را شناسایی می کنند. تلاش ما بر این است تا با رصد مستمر این تحولات و بهره گیری از تیم هایی که در هر قاره مستقر هستند، خود را با شرایط جدید هماهنگ کنیم. این فرآیند تطبیق پذیری به ما کمک می کند که در برابر چالش های موجود در تجارت بین الملل مقاوم باشیم و بتوانیم مسیر توسعه خود را ادامه دهیم.

تکنولوژی و دیجیتالی سازی در صنعت مدیریت تجارت بین الملل چه نقشی دارد و شرکت شما از چه ابزارهایی برای بهبود عملکرد استفاده می کند؟

به طور جدی از ابزارهای نوین برای بهبود فعالیت ها و عملکرد خود استفاده می کنیم. در حوزه کاری خود، چه در زمینه تبلیغات و معرفی محصولات و چه در بهره گیری از هوش مصنوعی، تلاش گسترده ای داریم. تیم مارکتینگ ما در هر دو حوزه غذایی و شیمیایی به صورت مستمر فعالیت می کند و به طور مداوم در شبکه های اجتماعی فعالیت داشته و کالاهای را تبلیغ و معرفی می کند. بسیاری از مشتریانی که به مجموعه ما اضافه



در حال حاضر تجارت بین المللی با چه تغییرات عمده ای مواجه است و شرکت مدیریت تجارت دانا سپند چگونه این تغییرات را در استراتژی های خود لحاظ می کند؟

یکی از مهمترین مسایل در تجارت بین الملل، انتقال پول یا همان ترانسفر مالی است که به نظرم عمده ترین چالش در این حوزه محسوب می شود. ما این مساله را با استفاده از ساختار شرکت های خارجی خود مدیریت می کنیم. در بسیاری از بازارها، محصولات خود را عرضه کرده و امکان دریافت مستقیم وجه را فراهم کرده ایم. این فرآیند از طریق شرکت های خارجی ما صورت می گیرد و در این مسیر موفقیت هایی داشته ایم. با توجه به موضوعاتی مانند تحریم ها، محدودیت های کشتیرانی و مسایل لجستیکی که دائما در حال تغییر هستند، تنها شرکت هایی می توانند در این شرایط موفق باشند که در تمامی پارامترهای مهم صادرات، نیروهای

می‌شوند، علاوه بر بازدید بهترین نمایشگاه‌های خارجی در این دو حوزه، از طریق فعالیت‌های دیجیتال و تبلیغات در سوشال مدیا جذب می‌شوند. علاوه بر این، ما از یک نرم‌افزار پیشرفته به نام سیستم odoo استفاده می‌کنیم که یک نرم‌افزار ERP بلژیکی است. فکر می‌کنم در ایران، تنها ما و یک شرکت دیگر از این نرم‌افزار استفاده می‌کنیم. این سیستم در تمام شرکت‌های ما از جمله ۵ تا ۶ شرکتی که در خارج از کشور داریم، به صورت یکپارچه عمل می‌کند. برای مثال، اگر شرکتی در چین برای ما فاکتور صادر کند، ما می‌توانیم آن را به زبان فارسی چاپ کنیم یا به واحد تولیدار سال کنیم تا تولید انجام شود. این نرم‌افزار از لحاظ تکنولوژی بسیار پیشرفته است و قابلیت‌های متعددی دارد. بسیاری از مصرف‌کنندگان، تامین‌کنندگان و مشتریان ما دارای آی‌دی مخصوص خود هستند و می‌توانند وارد سیستم شوند، سفارش‌های خود را ثبت کنند یا وضعیت سفارش‌هایشان را مشاهده کنند. در حوزه تولید نیز سعی می‌کنیم تا از کارخانه‌هایی استفاده کنیم که دارای تکنولوژی به‌روز دنیا هستند. به عنوان مثال، در شرکت ویتانا و به طور خاص کارخانه ویتانای کاسپین در قزوین از ماشین‌آلات بسیار پیشرفته استفاده می‌شود. این موضوع به ما کمک می‌کند که در صادرات، به‌ویژه به اروپا رقابت کنیم. به‌روز بودن در این صنعت، به‌ویژه در بازارهای خارجی، یک ضرورت است و تلاش می‌کنیم تا با استفاده از تکنولوژی و دیجیتال سازی این ضرورت را به بهترین شکل ممکن برآورده کنیم.

شرکت مدیریت تجارت دانا اسپند یکی از موفق‌ترین شرکت‌ها در حوزه مدیریت صادرات به شمار می‌آید. این موفقیت مرهون چه اقدامات و تلاش‌هایی است؟

دانا اسپند، موفقیت خود را مرهون مجموعه‌ای از اقدامات و برنامه‌ریزی‌های دقیق و منسجم می‌داند. یکی از اصلی‌ترین دلایل این موفقیت، توجه ویژه به نیروی انسانی است. واقعاً برای نیروی انسانی ارزش فوق‌العاده‌ای قائل هستیم و تک‌تک اعضای تیم، افراد متخصص، هوشمند و شناخته‌شده‌ای در حوزه فعالیت خود هستند. به کارگیری نیروهای چندزبانه یکی از مهمترین نقاط قوت ما است. در این مجموعه، افرادی با تسلط به زبان‌های روسی، فرانسوی، عربی و سایر زبان‌ها فعالیت دارند، در حالی که تسلط به زبان انگلیسی در بین تمامی اعضا یک اصل است. فعالیت رسمی و واقعی شرکت‌های ما در خارج از کشور، نه صرفاً به صورت اسمی، بلکه به صورت حضوری و اجرایی از دیگر عوامل موفقیت است. به عنوان مثال، تیم شرکت موو کس فرانسه ما در غرب آفریقا به صورت مستقیم در زمینه سمپلینگ محصولات فعالیت می‌کند. این حضور واقعی در بازارهای جهانی، همراه با استفاده از منابع و ابزارهای به‌روز مانند سایت‌های تخصصی تجارت بین‌المللی به ما امکان شناخت بهتر بازار و ارائه خدمات بهتر را داده است. همچنین تیم‌های تخصصی در بخش‌های مختلف از جمله تیم لجستیک، مارکتینگ، تولید و فنی، نقش بسیار موثری در این موفقیت دارند. این تیم‌ها به خوبی بازار را می‌شناسند، محصولات را مطابق

با نیاز مشتری طراحی و تولید می‌کنند و از طریق سیستم‌های پیشرفته حمل و نقل، کالاها را به موقع و با کیفیت به دست مشتریان می‌رسانند.

در کنار این عوامل، استفاده از تکنولوژی نیز یکی از ارکان اصلی موفقیت شما بوده است. در این باره توضیح دهید.

ما از سیستم ERP پیشرفته "Odoo" برای مدیریت فرآیندهای داخلی در دفتر تهران و اصفهان استفاده می‌کنیم که به یکپارچگی و کارآمدی عملیات ما کمک شایانی کرده است. به‌ویژه در دوره‌هایی که با تحریم‌ها و محدودیت‌های مختلف مواجه بودیم، توانستیم با استفاده از دفتر خود در کشورهای مختلف نیازهای مان را برطرف کنیم و همواره به‌روز باقی بمانیم. یکی دیگر از عوامل موفقیت، تیم برنامه‌ریزی و صنایع قوی ما است. با بودجه‌بندی دقیق و برنامه‌ریزی مناسب برای تولید، توانستیم عملکردی منسجم و منظم داشته باشیم. تمامی این عوامل باعث شد که سازمان توسعه تجارت، طی میزبانی‌های خود، شرکت دانا اسپند را به عنوان تنها شرکت دارای رتبه یک مدیریت تجارت در ایران انتخاب کند. این موفقیت نتیجه یک سیستم مالی منظم، لجستیک دقیق، مارکتینگ حرفه‌ای و لطف خداوند است که توانستیم این جایگاه را به دست آوریم.

شرکت دانا اسپند چه استراتژی‌هایی را برای گسترش تجارت بین‌المللی، به‌ویژه در بازار آفریقا اتخاذ کرده است؟

در این زمینه، رویکرد ما بر پایه برنامه‌ریزی منسجم و اعتمادسازی استوار است. صادرات محصولات متنوع خود اعم از شیمیایی و غذایی را به مناطق مختلف قاره آفریقا از غرب و شرق تا مرکز گسترش داده‌ایم. استراتژی اصلی ما شامل حضور فعال در این قاره و ایجاد ارتباط مستقیم با تجار محلی است. به همین منظور تیمی مستقر در آفریقا داریم که به‌طور مداوم با مشتریانی که از نمایشگاه‌های بین‌المللی و مارکتینگ دیجیتال جذب می‌شوند، در تماس است. این ارتباطات نزدیک، جامعه‌ای تجاری و پویایی را با تجار آفریقایی شکل داده که به‌ایجاد روابط تجاری پایدار منجر شده است. یکی دیگر از استراتژی‌های ما، هدف‌گذاری خاص در برخی از بازارهای آفریقا است. به‌طور مثال، برند موو کس ما در حوزه شیمیایی با محصولات نظیر سود کاستیک توانسته در کشورهایمانند اتیوپی و جیبوتی جایگاه ویژه‌ای پیدا کند. این موفقیت به دلیل کیفیت بالای محصولات و خدمات لجستیک کارآمد حاصل شده است. به‌طور کلی، در قاره آفریقا استراتژی اعتمادسازی بسیار اهمیت دارد. بر این باوریم که ایجاد اعتماد در میان تجار آفریقایی، کلید موفقیت در این بازار است.

تاکنون مهمترین دستاورد این شرکت در زمینه گسترش تجارت در آفریقا چه بوده است؟

بزرگ‌ترین موفقیت این شرکت، جایگاه تثبیت‌شده برنمدان در این قاره است. ادعا می‌کنیم که پس از شرکت‌های بزرگی مانند ایران خودرو و شیرین عسل، سومین شرکتی هستیم که محصولاتش در بازارهای آفریقایی حضوری گسترده دارد. از نظر تنوع و وفور محصولات، چه در حوزه شیمیایی و چه در حوزه غذایی، بعد از شیرین عسل دومین جایگاه

آفریقا با داشتن ظرفیت‌های گسترده، بازارهایی رو به رشد و تمایل مصرف‌کنندگان به کالاهای با کیفیت، می‌تواند یکی از بهترین گزینه‌ها برای تجار ایرانی باشد. مشروط بر اینکه به برنامه‌ریزی دقیق، شناخت کامل از فرهنگ و نیازهای محلی و همچنین حمایت‌های لازم از سوی دولت مردان به این بازار ورود کنند



بازار آفریقای یکی از بازارهای بکر ناشناخته پرتانسیل برای تجارت ایرانی است و برخلاف تصور رایج که آفریقا قاره‌ای فقیر و عقب مانده از تکنولوژی روز دنیا است، تجربه نشان داده که این قاره در مسیر توسعه قرار دارد و مردم آن به کیفیت محصولات اهمیت زیادی می‌دهند

را داریم. سفارش‌های تکراری و مستمر از مشتریان آفریقایی برای محصولات ما نشانه‌ای از این موفقیت است. یکی دیگر از دستاوردهای مهم ما، جلب اعتماد تجار آفریقایی است. این اعتماد به حدی است که وقتی تجار آفریقایی به سفارتخانه‌های کشورهای خود در ایران مراجعه می‌کنند و به دنبال فرصت‌های تجاری هستند، معمولاً با مجموعه دانا ارتباط برقرار می‌کنند و ما میزبان آن‌ها می‌شویم. این ارتباط نزدیک و حمایت متقابل از سوی تجار آفریقایی، یکی از اصلی‌ترین عوامل موفقیت مادر این بازار محسوب می‌شود.

چگونه نیازها و الگوهای مصرفی مشتریان در کشورهای آفریقایی را شناسایی و برای آن‌ها برنامه‌ریزی می‌کنید؟

در این زمینه تیم مستقر این شرکت با بررسی‌های دقیق و رصد نیازهای محلی توانسته به درک عمیقی از نیازهای این بازار دست پیدا کند. این نزدیکی به بازار و ارتباط مستقیم با مشتریان، به ما کمک کرده تا محصولات خود را بر اساس نیازهای مصرف‌کنندگان آفریقایی طراحی و عرضه کنیم و این مساله نقش مهمی در تثبیت جایگاه برند ما در این قاره داشته است. بازار آفریقا یکی از بازارهای بکر، ناشناخته و بسیار پرتانسیل برای تجارت ایرانی است و برخلاف تصور رایج که آفریقا قاره‌ای فقیر و عقب مانده از تکنولوژی روز دنیا است، تجربه نشان داده که این قاره در مسیر توسعه قرار دارد و مردم آن به کیفیت محصولات اهمیت زیادی می‌دهند. آن‌ها حتی اگر توانایی مالی بالایی نداشته باشند، ترجیح می‌دهند که کالاهایی با کیفیت خریداری کنند، حتی با وزن یا اندازه کمتر. این رویکرد نشان دهنده این است که برای موفقیت در این بازار، باید به سلیقه و نیازهای مصرف‌کنندگان احترام گذاشت.

برای شرکت‌های ایرانی، چه فرصت‌هایی در بازار آفریقا وجود دارد که هنوز به آن‌ها توجه کافی نشده است؟

قاره آفریقا با توجه به روند توسعه‌ای که در پیش گرفته، فرصتی ایده‌آل برای سرمایه‌گذاری و ایجاد روابط تجاری پایدار با تجار این منطقه را فراهم کرده و اکنون زمان مناسبی برای ورود به این بازار و بهره‌برداری از فرصت‌های آن است، اما باید به این نکته توجه داشت که برخی از محدودیت‌ها، به‌ویژه در حوزه‌های کلان و زیرساختی وجود دارد که می‌تواند کار را دشوار کند. این محدودیت‌ها عمدتاً از عهده تجار خارج است و نیازمند حمایت و همکاری دولت‌ها و سیاست‌گذاران است تا این موانع برطرف شود. در مجموع، آفریقا با داشتن ظرفیت‌های گسترده، بازارهایی رو به رشد و تمایل مصرف‌کنندگان به کالاهای با کیفیت، می‌تواند یکی از بهترین گزینه‌ها برای تجارت ایرانی باشد، مشروط بر اینکه با برنامه‌ریزی دقیق، شناخت کامل از فرهنگ و نیازهای محلی و همچنین حمایت‌های لازم از سوی دولت‌مردان به این بازار ورود کند.

از دیدگاه شما مهمترین چالش‌های ورود به بازارهای آفریقایی چیست؟

چالش‌های اصلی ورود به بازار آفریقا برای تجارت ایرانی، چند بُعد دارد که

باید با برنامه‌ریزی دقیق و اقدامات عملی برطرف شود. بزرگ‌ترین چالش، مدت زمان رسیدن کالاهای مقصد است. حتی با یک تیم لجستیک حرفه‌ای، کشتیرانی کارآمد و برنامه‌ریزی منظم، زمان حمل کالا به کشورهای آفریقایی به‌طور متوسط حدود ۵ ماه طول می‌کشد. این مدت زمان طولانی می‌تواند روند تجارت را کند کرده و برنامه‌ریزی تجار را با مشکل مواجه کند. یکی دیگر از مسایل مهم، زیرساخت‌های ناکافی در برخی از کشورهای آفریقایی است. این زیرساخت‌ها ممکن است که باعث تاخیر در ترخیص کالا از گمرکات شود. علاوه بر این، مشکلات مرتبط با ترانسفر پول و سیستم‌های بانکی، یکی از موانع جدی تجارت با این قاره است. بانک‌های آفریقایی، به‌ویژه در تعامل با بانک‌های اماراتی یا اروپایی، اغلب با محدودیت‌هایی مواجه هستند که انتقال پول را دشوار می‌کند. همچنین در بسیاری از موارد، کالاهای تهاپس از تسویه مالی اجازه ترخیص پیدا می‌کنند که این موضوع زمان بیشتری را به فرآیند اضافه می‌کند.

مسیرهای حمل و نقل نیز یکی از چالش‌های بزرگ است. به عنوان مثال، ارسال کالا از ایران به قاره آفریقا معمولاً از بندر عباس انجام می‌شود که نیاز به دور زدن کل قاره دارد که این موضوع باعث افزایش زمان و هزینه می‌شود. در حال حاضر برخی از شرکت‌ها برای کاهش زمان ارسال، کالاهای را به صورت زمینی به مرسین ترکیه ارسال کرده و از آنجا به شمال آفریقا منتقل می‌کنند. اما برای بهبود این وضعیت، ایجاد خطوط کشتیرانی مستقیم و پل‌های ارتباطی مناسب با کشورهای هدف در آفریقا ضروری است.

به منظور رفع این چالش‌ها چه تدابیری باید اتخاذ شود؟

یکی از راهکارها برای رفع این چالش‌ها، ایجاد انبارهای محلی در کشورهای استراتژیک است. به عنوان مثال، کشورهای اتیوپی و جیبوتی به دلیل موقعیت استراتژیک می‌توانند به عنوان هاب منطقه‌ای عمل کنند. این انبارها امکان ارسال سریع تر کالا به سایر مناطق را فراهم می‌کنند. همچنین برقراری خطوط کشتیرانی مستقیم یکی دیگر از راهکارها است؛ اگرچه از نظر جغرافیایی ممکن است که چالش برانگیز باشد، اما با برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری می‌توان زمان حمل کالا را به شکل قابل توجهی کاهش داد. علاوه بر این، تقویت زیرساخت‌های بانکی و مالی راهکار دیگر است، زیرا ایجاد همکاری نزدیک‌تر با بانک‌های بین‌المللی و یافتن راه‌حل‌های جایگزین برای انتقال پول می‌تواند بخش زیادی از مشکلات را برطرف کند. در نهایت، موفقیت در تجارت با آفریقا نیازمند برنامه‌ریزی منظم و استمرار در روابط تجاری است. ارسال مداوم کالاها، حتی با پذیرش زمان طولانی در ابتدا، می‌تواند به ایجاد یک روند روئین و اعتمادسازی با تجار آفریقایی کمک کند. با سرمایه‌گذاری در این حوزه‌ها و بهره‌گیری از فرصت‌های موجود، این چالش‌ها قابل مدیریت خواهند بود.

عملکرد کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران به عنوان یکی از مهمترین بازوهای لجستیکی کشورمان چگونه بوده است؟



این نهاد می‌تواند با برنامه‌ریزی دقیق‌تر و ایجاد هماهنگی بهتر، فرآیند حمل‌ونقل کالاهای ایرانی را به مقاصد مختلف تسهیل کرده و به ارتقای جایگاه ایران در بازارهای جهانی کمک کند. در حال حاضر کشتیرانی از لحاظ هزینه، یکی از ارزان‌ترین مسیرهای حمل‌ونقل برای تجار ایرانی است که این مزیت هزینه‌ای، نقش مهمی در حفظ رقابت‌پذیری کالاهای ایرانی ایفا می‌کند. با این حال برخی از چالش‌ها و کاستی‌ها در عملکرد آن وجود دارد که نیازمند اصلاح و بهبود است. یکی از مهمترین این مسایل، عدم وجود برنامه‌ریزی منظم و دقیق است که گاهی باعث تاخیر در ارسال و دریافت کالاهای می‌شود. برای مثال، در حوزه صادرات محصولاتی مانند کاستیک سود پرک به اروپا، ایران مزیت رقابتی بسیار بالایی دارد، اما بی‌نظمی در زمان‌بندی کشتیرانی و مشکلات مرتبط با گمرکات و بنادر، این مزیت را تحت الشعاع قرار می‌دهد. یکی دیگر از مشکلاتی که گاهی در فرآیند حمل‌ونقل دیده می‌شود، تاخیر در حرکت کشتی‌ها است

که گاهی اوقات قبل از رسیدن کالا به کشتی و گاهی پس از بارگیری رخ می‌دهد. برای مثال، ممکن است که کالاها در انبارهای بندر به مدت طولانی منتظر بمانند و این موضوع علاوه بر افزایش هزینه‌های انبارداری، باعث کاهش توان رقابتی کالاها در بازارهای هدف می‌شود.

برای بهبود این وضعیت چه پیشنهادی دارید؟

پیشنهاد می‌شود که کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با دیگر شرکت‌های کشتیرانی همکاری نزدیک‌تری داشته باشد یا حتی به ایجاد مشارکت‌های بین‌المللی بپردازد. این اقدام می‌تواند مسیرهای حمل‌ونقل را متنوع‌تر و زمان‌بندی‌ها را دقیق‌تر کند. علاوه بر این، هماهنگی بیشتر بین کشتیرانی و گمرکات و بنادر، به ویژه در زمینه کالاهای خاص مانند مواد شیمیایی و خطرناک، می‌تواند به کاهش تاخیرها و افزایش کارایی منجر شود. در نهایت، اگر کشتیرانی فرآیندهای خود را بهبود بخشد و در هماهنگی با سایر نهادها مرتبط، برنامه‌ریزی دقیق‌تری داشته باشد، می‌تواند به تجار ایرانی در حفظ و حتی تقویت جایگاه رقابتی‌شان در بازارهای بین‌المللی کمک کند. در این میان، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران می‌تواند به عنوان یک تسهیل‌کننده مهم عمل کند و در صورت نبود مدیریت مناسب، به مانعی در مسیر رقابت‌پذیری تبدیل شود.

اشاره کردید که برخی از زیرساخت‌ها در خود آفریقا وجود ندارد و در حوزه حمل‌ونقل یا در حوزه مالی، باعث بروز مشکلاتی می‌شود و در نهایت بر مدیریت صادرات هم تاثیر می‌گذارد. در این بازه زمانی، نقش اتاق بازرگانی چقدر می‌تواند موثر باشد؟

خوشبختانه اتاق‌های بازرگانی از جمله اتاق ایران، اتاق تهران و اتاق‌های مشترک ایران و آفریقا، فعالیت‌های خوبی را آغاز کرده‌اند. عزم جدی مسئولان این اتاق‌ها برای کمک به توسعه روابط تجاری کاملاً مشهود

است و نقش آن‌ها در تسهیل تجارت و توسعه زیرساخت‌های لازم بسیار موثر خواهد بود. از سوی دیگر، کشورهای آفریقایی به جز چند کشور خاص، در حال تلاش برای ایجاد زیرساخت‌های لازم هستند که این تغییرات به‌ویژه پس از جنگ اوکراین و مشکلات ناشی از انتقال محصولات وابسته به انرژی به قاره آفریقا، شتاب بیشتری گرفته است. همچنین جنگ یمن و محدودیت‌های مربوط به انتقال کشتی‌ها از این منطقه به آفریقا برای تامین مواد غذایی، باعث شده که کشورهای آفریقایی به فکر ایجاد زیرساخت‌های جدید و همچنین افزایش تولید داخلی خود بیافتند. این تحولات نشان می‌دهد که زیرساخت‌سازی در این قاره، هرچند زمان‌بر، اما اجتناب‌ناپذیر است. اتاق‌های بازرگانی می‌توانند در این بازه زمانی، با توجه به پتانسیل‌ها و مزیت‌های رقابتی کالاهای ایرانی در قاره آفریقا، نقش تسهیل‌کننده‌ای ایفا کنند و شرایطی را فراهم کنند که ورود کالاهای ایرانی به این بازارها با سرعت و کیفیت بهتری انجام شود و سپس زمینه برای گسترش حضور سایر کالاها فراهم شود. باید توجه داشت که ایجاد زیرساخت‌ها در قاره آفریقا یک فرآیند بلندمدت است و نیاز به مشارکت و همکاری نزدیک دارد که در این میان، صادرات خدمات فنی و مهندسی از ایران به قاره آفریقا می‌تواند یکی از بهترین راهکارها باشد. به جای تمرکز صرف بر صادرات محصولات نهایی، مشارکت در پروژه‌های زیرساختی مانند ساخت اسکله‌ها و بنادر، می‌تواند برای هر دو طرف سودمند باشد. تیم‌های فنی و مهندسی ایران می‌توانند در توسعه این زیرساخت‌ها نقش کلیدی ایفا کنند و از این طریق، روابط تجاری را گسترش دهند و زمینه‌ها را برای صادرات کالاهای نهایی نیز فراهم شود؛ بنابراین صادرات خدمات فنی و مهندسی با توجه به شرایط کنونی، نه تنها امکان‌پذیر است، بلکه یک استراتژی موثر و آینده‌نگرانه خواهد بود. ■

قاره آفریقا با توجه به روند توسعه‌ای که در پیش گرفته، فرصتی ایده‌آل برای سرمایه‌گذاری و ایجاد روابط تجاری پایدار با تجار این منطقه را فراهم کرده و اکنون زمان مناسبی برای ورود به این بازار و بهره‌برداری از فرصت‌های آن است



مدیرعامل شرکت نیلگون ترابر آریان مطرح کرد

افزایش نیاز به خدمات لجستیک و حمل و نقل کارآمد در آفریقا

عارف فغانی

شرکت نیلگون ترابر آریان در سال ۱۳۹۸ با هدف ارائه خدمات جامع حمل و نقل و لجستیک، تاسیس و در همان سال، موفق به دریافت مجوز از سازمان بنادر برای اخذ نمایندگی کشتیرانی شد و فعالیت خود را در زمینه فورواردی آغاز کرد. خدمات این مجموعه شامل حمل و نقل دریایی، زمینی و هوایی بود و در سال ۱۴۰۰، نمایندگی خط کشتیرانی MSL را نیز دریافت کرد. همچنین در سال ۱۴۰۱ سرویس حمل کانتینری بین ایران و چین را با تمرکز ویژه بر حمل کالاهای خطرناک راه اندازی کرد. این شرکت با توجه به فرصت های بازار، در سال ۱۴۰۲ خدمات خود را در بازارهای آفریقا، استرالیا، ژاپن، برزیل و کانادا گسترش داد. نیلگون ترابر آریان در طول این سال ها، با بهره گیری از شبکه گسترده ای از نمایندگان و دفاتر بین المللی، به یکی از شرکت های پیشرو در ارائه خدمات ترانزیت و حمل و نقل دریایی تبدیل شده است. با توجه به عملکرد موفق این شرکت، گفت و گویی با خانم مونا هاشمی، مدیرعامل شرکت نیلگون ترابر آریان انجام داده ایم که ماحصل آن را در ادامه می خوانید.

این اهداف، به دنبال دیجیتال سازی و استفاده از فناوری های نوین در مدیریت زنجیره تامین هستیم. پیاده سازی سیستم های مدیریت یکپارچه، ردیابی آنلاین محموله ها و به کارگیری راهکارهای مبتنی بر هوش مصنوعی از جمله برنامه های ما هستند. برای بهبود عملکرد داخلی و افزایش بهره وری، بر آموزش مستمر کارکنان و به روز رسانی سیستم های مدیریتی تمرکز داریم. از طرفی، توسعه تیم های تخصصی در زمینه های حمل و نقل دریایی و ترانزیت، به ما کمک خواهد کرد تا کیفیت خدمات را ارتقا دهیم. شرکت نیلگون ترابر آریان قصد دارد تا با تمرکز بر پروژه های لجستیکی بزرگ بین المللی، جایگاه خود را در بازار به ویژه در زمینه حمل کالاهای خاص و پیچیده تقویت کند. با توجه به تحریم های بین المللی، به دنبال ارائه راهکارهای نوین و قابل اعتماد برای تقویت تجارت بین ایران و نقاطی هستیم که نیاز به خدمات تخصصی دارند. چشم انداز ما این است که با ورود به این بازارها و ارائه سرویس های تخصصی، نه تنها تجارت ایران را حفظ کنیم، بلکه با ایجاد راه های جدید، تجارت با این نقاط را گسترش دهیم و به شرکت ها و تجار کمک کنیم تا به بازارهای جهانی دسترسی داشته باشند.

این شرکت چگونه با رقبای داخلی و بین المللی در صنعت حمل و نقل رقابت می کند؟

شرکت نیلگون ترابر آریان با بهره گیری از استراتژی های متنوع به رقابت با رقبای داخلی و بین المللی در صنعت حمل و نقل می پردازد. این شرکت بر ارائه خدمات به مقاصد کمتر شناخته شده تمرکز دارد، جایی که سایر شرکت ها توجه کافی به آن نکرده اند. این رویکرد به نیلگون ترابر آریان این امکان را می دهد که بازارهای جدید را شناسایی کرده و به آن ها خدمات رسانی کند. یکی از ویژگی های کلیدی خدمات این شرکت، ارائه خدمات EX WORK است که به مشتریان اجازه می دهد، بار خود را از محل کارخانه تحویل گرفته و به مقصد مورد نظر ارسال کنند. این نوع خدمات راحتی و سهولت بیشتری را برای مشتریان فراهم می آورد. همچنین نیلگون ترابر آریان بر بازارهای خاصی در کشورهای آفریقا، کانادا، استرالیا، ژاپن و برزیل تمرکز دارد و خدمات متناسب با نیازهای این بازارها را ارائه می دهد. این شرکت به تازگی اقدام به ارائه بیمه برای خدمات حمل کرده که به افزایش رضایت و آرامش مشتریان کمک می کند و بر ارائه خدمات مشتری محور و پاسخگویی به نیازها و سوالات



شرکت نیلگون ترابر آریان چه برنامه های توسعه ای برای آینده دارد و چشم اندازهای آن در زمینه گسترش خدمات، ورود به بازارهای جدید یا بهبود فرآیندهای فعلی چیست؟

این شرکت با هدف رشد پایدار و افزایش سهم خود در بازار حمل و نقل بین المللی، برنامه های توسعه ای جامعی برای آینده در نظر دارد که این برنامه ها در سه محور اصلی گسترش خدمات، ورود به بازارهای جدید و بهبود فرآیندهای فعلی متمرکز هستند. یکی از اهداف کلیدی ما، توسعه خدمات ترانزیت به بنادر جدید در آفریقا، آسیا، اروپا و آمریکا است. این بازارها به دلیل ظرفیت های تجاری بالقوه، فرصت های جدیدی را برای گسترش خدمات مان فراهم می کنند. قصد داریم تا با تقویت همکاری های بین المللی و ایجاد ارتباطات جدید، شبکه حمل و نقل را گسترش دهیم و کیفیت و کمیت خدمات خود را در بازارهای نوظهور آفریقا بهبود بخشیم. همچنین با افزایش تنوع و تعداد کانتینرها و کاهش هزینه ها، به دنبال ایجاد صرفه اقتصادی برای مشتریان هستیم. هدف دیگر ما ورود به بازارهای نوظهور و افزایش حضور در بازارهایی است که نیاز به خدمات تخصصی حمل و نقل و لجستیک دارند. در راستای



مشتریان تاکید دارد که این امر باعث افزایش وفاداری آن‌ها می‌شود. شرکت نیلگون تراب آریان به بازارهایی که خدمات کمتری دارند، توجه کرده و سرویس‌های ترانشیپ را ارائه می‌دهد، در حالی که رقبای اصلی بیشتر خدمات کراس استاف را ارائه می‌دهند.

شرکت‌های حمل و نقل با چه چالش‌های اقتصادی مواجه هستند و مسائلی مانند نوسانات نرخ ارز، افزایش هزینه‌های عملیاتی و تغییرات قیمت سوخت، چه مشکلاتی را پیش روی این شرکت‌ها قرار داده است؟

نرخ ارز به طور عمده بر بازرگانی و صادرات و واردات و همچنین حجم کالایی که مبادله می‌شود، تاثیر می‌گذارد و برای ما چالش‌های غیرمستقیم ایجاد می‌کند. با این حال چالش‌های اصلی ما بیشتر به موضوع تحریم‌ها مربوط می‌شود. در مناطقی سرویس‌دهی می‌کنیم که معمولاً خطوط حمل و نقل نباید از مبدأ یا مقصد محموله‌ها آگاه باشند، زیرا در غیر این صورت ممکن است که همکاری‌ها قطع شود. چالش‌های ما همچنین جنبه‌های بین‌المللی دارند. به عنوان مثال، مشکلات عرضه و تقاضا در سطح جهانی، کمبود کانتینر در چین و نوسانات قیمت سوخت، بر هزینه‌های عملیاتی تاثیر می‌گذارد و این موضوع به افزایش هزینه‌های ما منجر می‌شود. هزینه‌های عملیاتی مانند دستمزد کارکنان، هزینه‌های تعمیر و نگهداری و وسایل نقلیه و هزینه‌های مربوط به انبارداری، می‌تواند به سرعت افزایش یابد. این افزایش هزینه‌ها می‌تواند به کاهش حاشیه سود شرکت‌ها منجر شود و توانایی آن‌ها در سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین و بهبود خدمات را محدود کند. قیمت سوخت یکی از مهمترین عوامل تاثیرگذار بر هزینه‌های حمل و نقل است. افزایش ناگهانی قیمت سوخت می‌تواند به افزایش هزینه‌های عملیاتی و کاهش سودآوری منجر شود. شرکت‌ها ممکن است، نیاز داشته باشند که این هزینه‌ها را به مشتریان منتقل کنند که می‌تواند بر تقاضا و وفاداری مشتری تاثیر منفی بگذارد. همچنین در شرایط اقتصادی چالش‌زا، رقابت بین شرکت‌های حمل و نقل افزایش می‌یابد. شرکت‌ها ممکن است که برای حفظ سهم بازار خود به کاهش قیمت‌ها و هزینه‌های بیابورند که می‌تواند منجر به کاهش کیفیت خدمات و حاشیه سود شود. یک نکته مهم این است که عدم قطعیت‌های اقتصادی مانند بحران‌های اقتصادی جهانی یا محلی، می‌تواند بر رفتار مصرف‌کنندگان و شرکت‌ها تاثیر بگذارد. این عدم قطعیت‌ها ممکن است، منجر به کاهش تقاضا برای خدمات حمل و نقل شود و در نتیجه بر رشد سودآوری شرکت‌ها تاثیر منفی بگذارد. برای مقابله با این چالش‌ها شرکت‌های حمل و نقل نیاز دارند که استراتژی‌های مدیریتی موثری را پیاده‌سازی کنند که از جمله آن‌ها می‌توان به بهینه‌سازی هزینه‌ها، استفاده از فناوری‌های نوین و بهبود روابط با مشتریان اشاره کرد.

شرکت‌های حمل و نقل کشورمان، چه موانعی در زمینه مجوزها، قوانین گمرکی و مقررات حمل و نقل دارند و چگونه این چالش‌ها را مدیریت می‌کنند؟

تمام شرکت‌های کشتیرانی و حمل و نقل با چالش‌های متعددی در زمینه دریافت مجوزها و بهره‌رو هستند که یکی از عمده‌ترین آن‌ها مساله تحریم‌ها است که موجب پیچیدگی و طولانی شدن فرآیند دریافت مجوزهای بین‌المللی می‌شوند. علاوه بر این، مشکل بیمه نیز به چالش‌های این شرکت‌ها افزوده است. تامین پوشش بیمه‌ای معتبر برای حمل و نقل بین‌المللی دشوار است، زیرا بسیاری از شرکت‌های بیمه تمایلی به همکاری با کشورهایی که تحت تحریم هستند، ندارند. برای مقابله با این چالش‌ها، شرکت‌ها باید روابط خود را با نهادهای مربوطه، تقویت و واحدهای تخصصی برای پیگیری مجوزها ایجاد کنند. همچنین سرمایه‌گذاری در برنامه‌های آموزشی برای کارکنان می‌تواند به کاهش مشکلات موجود و

افزایش کارایی و اثربخشی کمک کند. تغییرات مکرر در قوانین و مقررات گمرکی، به ویژه در زمینه تعرفه‌ها و شرایط ترخیص کالا می‌تواند باعث سردرگمی و عدم تطابق در مستندات شود. برای مدیریت این چالش، شرکت‌ها باید با ایجاد روابط نزدیک با مقامات گمرکی و آموزش کارکنان خود در زمینه قوانین جدید، از آخرین تغییرات مطلع شوند و مستندات لازم را به دقت آماده کنند. علاوه بر این، قوانین و مقررات حمل و نقل ممکن است، به دلیل شرایط اقتصادی و سیاسی تغییر کند. این تغییرات می‌تواند بر نوع و روش‌های حمل و نقل تاثیر بگذارد. شرکت‌ها می‌توانند با توسعه برنامه‌های آموزشی برای کارکنان و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین، به انطباق با این مقررات کمک کنند.

مشکلات در زنجیره تامین و لجستیک، شرکت‌های حمل و نقل را با چه چالش‌هایی مواجه کرده است؟

شرکت‌های حمل و نقل به دلیل مشکلات موجود در زنجیره تامین و لجستیک با چالش‌های متعددی مواجه هستند که تاثیر قابل توجهی بر کارایی و سودآوری آن‌ها دارد. یکی از مشکلات اصلی عدم شفافیت اطلاعاتی است. عدم دسترسی به اطلاعات دقیق در مورد موجودی، زمان تحویل و شرایط بازار می‌تواند منجر به تصمیم‌گیری‌های نادرست، تاخیر در ارسال بار و افزایش هزینه‌های انبارداری شود. شرایط نامساعد جوی، ترافیک و حوادث جاده‌ای نیز از دیگر عوامل هستند که زمان تحویل کالا را تحت تاثیر قرار می‌دهند و این اختلالات می‌توانند نارضایتی مشتریان و از دست رفتن فرصت‌های تجاری را به دنبال داشته باشند. عدم تعادل در مدیریت موجودی، چه در انبارها و چه در وسایل نقلیه، می‌تواند به کمبود یا اضافه موجودی منجر شود که نه تنها هزینه‌های اضافی ایجاد می‌کند، بلکه فرصت‌های فروش را نیز از بین می‌برد. علاوه بر این، تغییرات مکرر در مقررات گمرکی و الزامات و مستندات، زمان و هزینه‌های حمل و نقل را افزایش می‌دهد و شرکت‌ها را از واکنش سریع به تغییرات بازار بازمی‌دارد. عدم استفاده از فناوری‌های نوین در زنجیره تامین و لجستیک نیز می‌تواند فرآیندها را کند کرده و مانع از بهینه‌سازی عملیات شود. نوسانات اقتصادی، تحریم‌ها و تغییرات سیاسی نیز بر زنجیره تامین تاثیرگذار هستند و موجب اختلال در تامین کالاها و افزایش هزینه‌ها می‌شوند. در سال اخیر، چالش‌های فراوانی نظیر جنگ‌ها در اوکراین و خاورمیانه و مشکلات دریای سرخ به شدت نرخ‌ها را تحت تاثیر قرار داده و نوسانات شدیدی را ایجاد کرده است. همچنین تحولات اقتصادی در آمریکا و تقاضای بالا در چین بر قیمت‌ها اثر گذاشته و شرکت‌ها هر ماه با نوسانات قیمت مواجه هستند. برای مقابله با این چالش‌ها، شرکت‌های حمل و نقل باید به بهبود مدیریت زنجیره تامین، سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین و تقویت روابط با تامین‌کنندگان و مشتریان توجه کنند تا کارایی خود را افزایش دهند و به سرعت به تغییرات پاسخ دهند.

شرکت‌های حمل و نقل در زمینه کمبود نیروی متخصص، حفظ کارکنان کلیدی و مدیریت تیم‌ها با چه مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کنند؟

کمبود نیروی متخصص، حفظ کارکنان کلیدی و مدیریت تیم‌ها، چالش‌های جدی برای شرکت‌های حمل و نقل ایجاد کرده که می‌تواند بر عملکرد و رقابت‌پذیری آن‌ها تاثیرگذار باشد. کمبود نیروی متخصص باعث می‌شود که شرکت‌ها نتوانند خدمات با کیفیت بالا ارائه دهند و رقابت برای جذب و نگه داشتن این نیروی متخصص به افزایش هزینه‌های حقوق و مزایا منجر می‌شود که در نتیجه فشار بیشتری بر حاشیه سود شرکت‌ها وارد می‌کند. برای حفظ کارکنان کلیدی، شرکت‌ها باید در برنامه‌های آموزشی و توسعه حرفه‌ای سرمایه‌گذاری کنند و عدم توجه به این موضوع می‌تواند موجب نارضایتی و کاهش انگیزه کارکنان

کمبود نیروی متخصص باعث می‌شود که شرکت‌ها نتوانند خدمات با کیفیت بالا ارائه دهند و رقابت برای جذب و نگه داشتن این نیروی متخصص به افزایش هزینه‌های حقوق و مزایا منجر می‌شود که در نتیجه فشار بیشتری بر حاشیه سود شرکت‌ها وارد می‌کند



استفاده از فناوری های نوین، مانند نرم افزار های مدیریت زنجیره تامین، ردیابی آنلاین محموله ها و سیستم های هوش تجاری می تواند به بهبود کارایی و ارائه خدمات بهتر کمک کرده و به عنوان یک مزیت رقابتی در بازار های جدید عمل کند

گردد. علاوه بر این، در شرکت های بین المللی، تنوع فرهنگی و زبانی ممکن است که سوء تفاهم ها و چالش هایی در ارتباطات ایجاد کند. مدیریت این تنوع نیازمند مهارت های خاصی است که همیشه در تیم ها موجود نیست. در زمان کمبود نیروی متخصص، مدیریت و رهبری موثر تیم ها برای حفظ انگیزه و بهره وری کارکنان کلیدی حیاتی است و عدم وجود مهارت های رهبری مناسب می تواند به نارضایتی و کاهش کارایی منجر شود. طراحی و پیاده سازی استراتژی های انگیزشی مناسب برای کارکنان، به ویژه در شرایطی که منابع انسانی محدود است، می تواند چالش زا باشد. از سوی دیگر، کشور ما با مشکل خروج نیروی متخصص مواجه است و به دلیل نبود سازمان یا دانشگاه های اختصاصی برای تربیت نیروی متخصص در این صنعت، اکثر افراد تنها به صورت تجربی در این حوزه فعالیت می کنند. خروج این نیروها از کشور می تواند تهدیدی جدی برای شرکت های حمل و نقل باشد. برای مقابله با این چالش ها، شرکت های حمل و نقل باید بر توسعه فرهنگ سازمانی قوی، ایجاد فرصت های آموزشی و حرفه ای و تقویت ارتباطات داخلی تمرکز کنند تا بتوانند نیروی متخصص را جذب و حفظ کنند و در نتیجه کارایی و موفقیت خود را افزایش دهند.

چه فرصت هایی جهت ورود به بازار های جدید و رقابت برای جذب مشتریان جدید وجود دارد؟

شرکت های حمل و نقل برای ورود به بازار های جدید و رقابت جهت جذب مشتریان جدید، فرصت های متعددی دارند. یکی از راهکارها، ارائه خدمات خاص و بهینه سازی شده مانند حمل و نقل سریع، خدمات انبارداری و لجستیک و خدمات مشاوره ای برای نیازهای ویژه مشتریان است که این رویکرد می تواند به جذب مشتریان جدید کمک کند. استفاده از فناوری های نوین، مانند نرم افزار های مدیریت زنجیره تامین، ردیابی آنلاین محموله ها و سیستم های هوش تجاری نیز می تواند به بهبود کارایی و ارائه خدمات بهتر کمک کرده و به عنوان یک مزیت رقابتی در بازار های جدید عمل کند. ورود به بازار های نوظهور در آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین که دارای رشد اقتصادی بالایی هستند، فرصت های جدیدی برای تامین تقاضا فراهم می کند که این بازارها به دلیل نیاز به زیرساخت های حمل و نقل و لجستیک به شدت در حال گسترش هستند. ایجاد همکاری های استراتژیک با سایر شرکت های حمل و نقل، تامین کنندگان و مشتریان بزرگ می تواند به افزایش نفوذ در بازار و به اشتراک گذاری منابع کمک کند. به ویژه اینکه شرکت ما به دنبال ایجاد زمینه برای ورود تجار به بازار های جدید به ویژه در کشورهای در حال توسعه و بازار های نوظهور در آفریقا است. همچنین قصد داریم، به بازار هایی که در گذشته داشتیم و به دلیل تحریم ها از دست داده ایم، بازگردیم که با ایجاد سرویس های به صرفه و کارآمد، می توانیم این فرصت ها را محقق کنیم.

در زمینه حمل و نقل و لجستیک، چه فرصت هایی برای سرمایه گذاری در قاره آفریقا وجود دارد و ما از چه ظرفیت هایی در این زمینه برخوردار هستیم؟

در زمینه حمل و نقل و لجستیک، قاره آفریقا به عنوان بازاری در حال رشد و مملو از فرصت های سرمایه گذاری مطرح است. بسیاری از کشورهای این قاره هنوز با کمبود زیرساخت های مناسب حمل و نقل مانند جاده ها، خطوط راه آهن و بنادر مواجه هستند. سرمایه گذاری در این زیرساخت ها می تواند به بهبود جریان کالاها و تسهیل تجارت بین المللی کمک کند و فرصت های زیادی برای شرکت های حمل و نقل و لجستیک ایجاد کند. با رشد اقتصادی و افزایش فعالیت های تجاری و صنعتی در آفریقا، نیاز

به خدمات لجستیک و حمل و نقل کارآمد به شدت در حال افزایش است. سرمایه گذاری در توسعه مسیرهای جدید و منظم کشتیرانی، اختصاص کشتی های ویژه برای مسیرهای پر تردد و افزایش سرویس های کانتینری می تواند پاسخگوی این نیازها باشد. از دیدگاه ایران، آفریقا به دلایل متعددی همچون عضویت در اتحادیه بریکس و روابط فرهنگی و دینی، بازاری مهم و استراتژیک محسوب می شود. بسیاری از کشورهای غرب آفریقا مسلمان هستند و این موضوع امکان گسترش روابط تجاری و اقتصادی را تسهیل می کند، به همین دلیل توسعه روابط دیپلماتیک و توافقات دولتی در کنار سرمایه گذاری های لجستیکی، نقش مهمی در بهره داری از این ظرفیت ها خواهد داشت. شرکت های حمل و نقل ایرانی می توانند با بهره گیری از این فرصت ها و سرمایه گذاری استراتژیک، جایگاه خود را در بازار آفریقا تقویت کنند و در رقابت جهانی نقش پررنگ تری ایفا کنند.

ایران با تمام امکانات، ظرفیت ها، پتانسیل ها و نیروها و کالاهای آماده برای صادرات، چگونه باید جایگاه خود را در اقتصاد قاره آفریقا باز کند؟

ایران در بازار آفریقا سابقه ای مثبت و روابط تجاری خوبی دارد، اما بهره داری کامل از این ظرفیت ها نیازمند همت جمعی و رویکردی جامع است. در گام نخست، تلاش های دیپلماتیک و سیاسی باید تقویت شود تا با انعقاد توافقات های تجاری و اقتصادی، بستر مناسبی برای گسترش روابط ایجاد شود. ایجاد توافقات های چند جانبه و دوجانبه با کشورهای آفریقایی می تواند به تسهیل تجارت و رفع موانع موجود کمک کند و راه را برای حضور گسترده تر کالاها و خدمات ایرانی هموار سازد. بخشی از این حضور، به توسعه زیرساخت های حمل و نقل و لجستیک مربوط می شود. برای تسهیل جریان کالاها و خدمات، باید مسیرهای حمل و نقل کارآمد و منظم، به ویژه در بخش حمل و نقل دریایی و زمینی برقرار شود. همچنین ایجاد خطوط کشتیرانی منظم و خدمات حمل و نقل هوایی به ویژه برای تسهیل دسترسی به بازارهای محلی، می تواند به رونق تجارت ایران در آفریقا کمک کند. در همین راستا، موضوع ترانزیت های مالی نیز از اهمیت ویژه ای برخوردار است. ایجاد سازوکارهای مالی مناسب برای تسهیل نقل و انتقالات مالی میان ایران و کشورهای آفریقایی می تواند چالش های مالی موجود را کاهش دهد و زمینه ساز افزایش تبادلات تجاری شود. ایجاد شبکه های بانکی و مالی و همچنین امکان استفاده از سیستم های جایگزین تسویه حساب ها نیز می تواند تاثیر به سزایی در تسهیل تجارت داشته باشد. یکی دیگر از عوامل موثر در بهبود حضور ایران در بازارهای آفریقا، نقش سفارتخانه ها و نمایندگی های دیپلماتیک است. این نهادها می توانند به عنوان پل ارتباطی میان تجار و شرکت های ایرانی و هم تیان آفریقایی عمل کنند و زمینه ساز برگزاری نمایشگاه ها و همایش های تجاری و تسهیل سفرهای تجاری باشند. با حمایت دیپلماتیک از فعالان اقتصادی و معرفی فرصت های سرمایه گذاری و تجاری در دو سوی این رابطه، می توان اعتماد سازی و تعاملات را به سطح بالاتری رساند. در نهایت، باید به نقش کلیدی بازدیدها و سفرهای تجاری اشاره کرد. حضور مستقیم تاجران و صنعتگران در بازارهای آفریقایی و مشاهده ظرفیت ها و فرصت های موجود از نزدیک، می تواند به افزایش شناخت و توسعه روابط تجاری کمک کند. بدین ترتیب، ایران با تلفیق اقدامات دیپلماتیک، توسعه زیرساخت های حمل و نقل و لجستیک، تسهیل امور مالی و استفاده از ظرفیت سفارتخانه ها می تواند جایگاه خود را در بازار آفریقا تقویت کند و از فرصت های این قاره بهره داری کند. ■

مدیر عامل شرکت طب اکسیر بارمان تاکید کرد

رشد تولید داخلی شرط ورود به بازار کشورهای آفریقایی

ابوالفضل علیزاده

شرکت طب اکسیر بارمان در سال ۱۳۹۹ با هدف تولید، واردات و صادرات محصولات مکمل‌های غذایی، دارویی، گیاهی و تجهیزات پزشکی تاسیس شد. در طول مدت راهاندازی، این شرکت موفق به اخذ پروانه‌های مکمل‌های غذایی و گیاهی و اخذ نمایندگی تجهیزات پزشکی از برندهای معتبر شد و برخی از محصولات آن روانه بازار هدف در داخل کشور شده و در ادامه با دریافت مجوزهای مربوط به واردات داروهای فوریتی و نیز دریافت مجوز تولید انواع تجهیزات پزشکی مصرفی قصد دارد، نقش موثرتری در حوزه بهداشت و درمان و سلامت ایفا کند تا با تامین بازار داخل، در آینده به بازارهای هدف خارجی نیز صادرات انجام دهد. در واقع مأموریت طب اکسیر بارمان، ارتقاء و تداوم سلامت و کیفیت زندگی از طریق تامین و تولید محصولات مکمل‌های غذایی، گیاهی، دارویی و تجهیزات پزشکی باکیفیت و دانش‌بنیان و ایجاد دسترسی سریع و آسان برای احاد جامعه است. آنچه در ادامه می‌خوانید، به ماحصل گفت‌وگوی ما با مهندس حامد اسماعیل‌زاده، مدیرعامل شرکت طب اکسیر بارمان اختصاص دارد.

در خصوص تجارب خود و عمده فعالیت‌های شرکت طب اکسیر بارمان توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده ۲۳ سال سابقه فعالیت در صنعت دارو را دارم که به چهار بخش اصلی تقسیم می‌شود که می‌توان به فعالیت در داروخانه، حوزه پخش سراسری دارو (فروش و بازرگانی)، حوزه تولید، فروش و بازاریابی محصولات دارویی و مکمل غذایی (تولید قراردادی) و واردات اشاره کرد. بیشتر تجربه بنده در بخش تولید قراردادی بوده، بر همین اساس فعالیت‌های شرکت را نیز به سمت تولید قراردادی هدایت کرده‌ام، چراکه در این شیوه می‌توان بدون نیاز به احداث کارخانه و تحمل مشکلات مربوط به آن، خیلی سریع‌تر به محصول نهایی دست پیدا کرد. در حال حاضر در شرکت طب اکسیر بارمان محصولاتی داریم که در بازار ایران منحصر به فرد و جدید هستند. البته صرفاً واردکننده تجهیزات نیستیم و به سازمان غذا و دارو و اداره تجهیزات درخواست داده‌ایم و مشغول آماده‌سازی سوله و کارخانه تولید هستیم تا تولید انواع تجهیزات مصرفی که اکنون وارد می‌شوند را آغاز کنیم. با توجه به زیرساخت‌های مناسب در داخل کشور، می‌توانیم مواد اولیه لازم برای تولید محصولات نظیر ست سرم، میکروست، آنژیوکت و سایر محصولات وارداتی را فراهم کنیم. هدف ما این است که به تولیدکننده تجهیزات مصرفی تبدیل شویم و بازار داخل کشور را با محصولات باکیفیت داخلی تامین و از خروج ارز جلوگیری کنیم.

در این مجموعه چه محصولاتی تولید و عرضه و در چه مواردی کاربرد دارد؟

از جمله محصولات مکمل غذایی گیاهی می‌توان به «کور کونم» (NEM & TURMERIC) اشاره کرد؛ کپسولی گیاهی که از غشای داخلی پوسته تخم مرغ ساخته شده است. (NEM) که سرشار از پروتئین



است، با ترکیب «TURMERIC» (زردچوبه) با گرید دارویی، برای اولین بار در کپسول فرآوری و بسته‌بندی شده و اکنون در بازار موجود است. مزیت اصلی این محصول نسبت به برندهای مشابه در بازار این است که ۹۰ درصد هر کپسول از پروتئین تشکیل شده و تنها ۱۰ درصد آن زردچوبه است، در حالی که در سایر محصولات موجود از مقادیر بالاتری از زردچوبه در فرمول استفاده شده است. ترکیب نم و زردچوبه، با وجود فواید ضدالتهابی در طب سنتی، در این فرمول به شکلی استفاده شده‌اند که التهابات را کاهش داده و به ویژه برای کاهش درد مفاصل و نیز کاهش دوران نقاهت و دستیابی به بهبودی در جراحی‌هایی مانند عمل مفصل، زانو، ستون فقرات، پلک یا بینی در ترمیم زخم‌ها بسیار موثر است. محصول دیگری که برای اولین بار در ایران به صورت کپسول تولید شده BLACK GARLIC (سیر سیاه) است. پیش از این، این محصول به صورت وارداتی عرضه می‌شد، اما اکنون با تولید محصول شرکت طب اکسیر بارمان، کپسول سیر سیاه



هزینه‌های تمام شده ما در داخل کشور به دلایلی مانند طولانی بودن زمان صدور مجوزها، بیمه و مالیات بسیار بالا است، با این حال قیمت مکمل‌های غذایی در بازار داخل همچنان بسیار ارزان‌تر از بازارهای خارجی است و این موضوع فرصت بسیار خوبی برای ما ایجاد می‌کند

به صورت فرآوری شده در بازار داخلی وجود دارد و در مواد کنترل فشار خون و رفع گرفتگی عروق موثر است. فرآوری در محصولات گیاهی بسیار حائز اهمیت است، فرآوری مواد اولیه داروهای گیاهی، با حذف توکسین‌ها و مواد غیر ضروری و استخراج مواد اولیه موثر بر درمان و روش‌های نوین تولید مواد اولیه آن‌ها، اثربخشی محصولات را افزایش داده و امکان ایجاد دوزهای مصرف مشخص و مانیتور کردن روند بهبودی را ایجاد می‌کند.

«هیسپریدین» محصول دیگری از شرکت طب اکسیر بارمان است که سرشار از ویتامین C بوده، برای تقویت سیستم ایمنی بدن استفاده می‌شود و در آینده وارد بازار خواهد شد. محصول دیگر، «کلسیروم» است که از منشأ کاملاً طبیعی به دست می‌آید و برای تقویت سیستم ایمنی بدن فرموله شده است. همچنین محصول «برومولین» که حاصل فرآوری عصاره آناناس است، برای کمک به بهبود زخم‌ها و جراحی‌ها استفاده می‌شود و در دسته محصولات آتی این شرکت قرار دارد.

در حوزه تولید محصولات دانش بنیان چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

طب اکسیر بارمان در حوزه تولید محصولات دانش بنیان نیز دارای چند طرح است که هر کدام در مراحل تحقیقاتی بوده و پس از طی مراحل رسمی و تحقیقاتی و دریافت مجوزهای لازم، به عنوان محصولات جدید و دانش بنیان به بازار هدف معرفی و عرضه خواهد شد. شایان ذکر است، در حوزه تجهیزات پزشکی، هم‌اکنون با واردات انواع تجهیزات مصرفی از برندهای معتبر از جمله انواع ست سرم، آنژیوکت، اسکالپ وین، میکروسفت، سهرای تزریق و انواع دستکش‌های جراحی، مشغول خدمت‌رسانی به جامعه هدف هستیم و در ادامه با ایجاد زیرساخت‌های تولید، حتماً به سمت تولید در داخل پیش خواهیم رفت. این شرکت در حوزه بهداشتی نیز فعالیتهای تحقیقاتی خود را بر پایه محصولات طبیعی و ارگانیک آغاز کرده و در این حوزه نیز محصولاتی را به بازار هدف ارائه خواهد کرد.

در فرآیند تولید محصولات با چه چالش‌ها و مشکلاتی مواجه هستید؟

در کشور ما چالش‌های بسیاری در راه تولید وجود دارد و بسیاری از شرکت‌ها که قصد تولید دارند، با مشکلاتی دست‌وپنجه نرم می‌کنند که می‌توان به دریافت مجوزها، جذب و نگهداری نیروی انسانی متخصص، تعامل با اداره مالیات، تامین اجتماعی، بانک‌ها و مسایل مربوط به واردات و ترخیص کالا اشاره کرد. شرکت طب اکسیر بارمان هم اولویت خود را بر این گذاشته که مواد اولیه را از شرکت‌های داخلی تهیه کند. این نکته اصلی است، چون صلاح نمی‌دانستیم موادی که قابلیت تولید در کشورمان را دارند، از خارج وارد شوند. البته در برخی از موارد به اجبار بعضی از اقلام مرتبط با تولید (ماده اولیه و جانبی) را وارد

نماییم، اما این آمادگی از جانب ما وجود دارد تا در صورت تولید مواد اولیه و جانبی مورد نیاز در داخل با شرکت‌های تولیدکننده مذاکره و تامین را از آن‌ها انجام دهیم. در حال حاضر برخی از شرکت‌های تولیدکننده، اقدام به تولید مواد اولیه مورد نیاز ما کرده‌اند و مذاکرات اولیه با آن‌ها برای ارائه برگ کیفیت سنتجی اولیه تولیدی آن‌ها انجام شده و در صورتی که مراحل کیفی سپری و تایید شود، همکاری با آن‌ها را در برنامه کاری قرار خواهیم داد.

با توجه به رشد تقاضا برای محصولات گیاهی در سطح جهان، شرکت شما چه برنامه‌هایی برای گسترش فعالیت‌های خود در این زمینه دارد؟

در طب اکسیر بارمان، دپارتمان تحقیق و توسعه و دانش بنیان را طراحی و راه‌اندازی کرده‌ایم و نه تنها در مکمل‌های غذایی، بلکه در محصولات بهداشتی نیز از متخصصان امور به صورت مشاور و مدیر پروژه بهره‌مند هستیم. به عنوان مثال، در حال فرموله کردن داروی دانش بنیانی هستیم که برای یکی از بیماری‌های روده و معده استفاده می‌شود. همچنین داروهای دیگری بر پایه گیاهی برای درمان بی‌قراری در خواب، تقویت توان جنسی مردان و بانوان در پروژه تحقیق و توسعه داریم. برخلاف داروهای معمول موجود در بازار، روی داروهای گیاهی کار و آن‌ها را وارد بازار می‌کنیم. برای محصولات ضد حساسیت مخصوصاً فصلی و استنشاقی نیز چند فرمول داریم که در حیطه دانش بنیان قرار می‌گیرند. در پروژه‌های دانش بنیان هم چالش‌ها و روند‌های قانونی اداری وجود دارد که از ۳ تا ۱۲ ماه و یا حتی تا ۱۸ ماه یک پرونده طول می‌کشد تا مدارک و مستندات آماده شده و آماده دفاع گردد. در این بخش هم طولانی بودن، زمان پروژه و هزینه‌های بالا از چالش‌های پیش روی شرکت‌های جوان و نوپا است و در ادامه بازار رقابتی و کمی فرمولاسیون از دیگر چالش‌های پیش رو خواهد بود. از طرفی در بخش فروش، محصول وارد پخش می‌شود و پخش و داروخانه‌ها مشکلات خود را دارند؛ مشکلاتی در زنجیره توزیع و فروش بین پخش و داروخانه و بیمه که این زنجیره به هم متصل است و محصولی که تولید می‌شود به ویژه محصولات گیاهی، حدود ۸ تا ۹ ماه زمان می‌برد تا پول آن به شرکت باز گردد. شما سود آن را کنار بگذارید و هزینه‌های پرسنلی را هم در نظر بگیرید، ببینید چقدر باید سود داشته باشد تا یک شرکت حاضر شود سرمایه خود را برای تولید مکمل‌های غذایی به کار گیرد. شرکت‌های دارویی با کمک سهامداران روی پا ایستاده‌اند و هزینه‌ها در مدت زمان طولانی به شرکت باز می‌گردند و این چرخه هر روز برای تولیدکننده که با قیمت‌های متفاوت ارزی، تولید محصولات خود را انجام می‌دهد و با قیمت‌گذاری دستوری مواجه است، سخت‌تر و عرصه برای فعالیت تنگ‌تر می‌شود.

با توجه به اینکه در بازارهای ایران و آفریقا شرکت‌های بسیاری در حوزه غذا و دارو ورود کرده‌اند و یک فضای

کاملارقابیتی ایجاد شده است، برای حفظ سهم خود از بازار، چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

از اعضای اتاق بازرگانی و تجار می‌شنویم که چینی‌ها بازار آفریقا را گرفته‌اند، آمریکایی‌ها معادن آن‌ها را می‌برند و اروپایی‌ها نیز در حال سرمایه‌گذاری در این قاره هستند. باید ببینیم که آن‌ها چه راهی را رفته‌اند تا موفق شده‌اند. این کشورها کیفیت محصولات را در حد استاندارد نگه می‌دارند و قیمت را به پایین‌ترین حد ممکن می‌رسانند. ما هم باید بار شد تولید داخلی و اثبات کیفیت محصولات خود وارد بازار آفریقا شویم. نباید این دیدگاه به آفریقا وجود داشته باشد که آنجا با کشورهای توسعه نیافته روبه‌رو هستیم؛ زیرا آفریقایی‌ها هم پیشرفت کرده‌اند. مطمئن باشید که اگر کالای با کیفیتی به بازار آفریقا برسد، حتما نتیجه خواهید گرفت. حتی با وجود رقibانی از هند، با حضور در بازار آفریقا، داشتن یک نماینده خوب و انجام مارکتینگ می‌تواند موفق باشید. آفریقایی‌ها به ادویه و داروهای گیاهی اعتقاد دارند، این موضوع در پیشینه آن‌ها بوده و از آن استفاده کرده‌اند. تجربه بنده می‌گوید که اگر ممارست و تلاش کنیم، می‌توانیم در بازاریابی موفق شویم.

حمایت اتاق بازرگانی ایران به منظور گسترش روابط تجاری با آفریقا تا چه اندازه اهمیت دارد؟

دست ما در دست اتاق بازرگانی است؛ یعنی اتاق بازرگانی ما را هدایت می‌کند و دست ما را در دست طرف‌های مقابل می‌گذارد. اتاق بازرگانی همایش و نمایشگاه برگزار می‌کند و ما نیز به عنوان بازدیدکننده و غرفه‌دار شرکت و کانکشن‌های لازم را پیدا می‌کنیم. ما از اطمینانی که اتاق بازرگانی به ما می‌دهد، دلگرم می‌شویم؛ زیرا آن‌ها شرکت‌های آفریقایی را به ما معرفی می‌کنند. به‌ویژه در بحث انتقال پول در آفریقا که کار بسیار مهمی است و شما به این راحتی نمی‌توانید از آفریقایی‌ها پول دریافت کنید. باید با کمک اتاق بازرگانی از اصالت کانکشن‌ها مطمئن شویم؛ چون خودمان تحت تحریم هستیم و مبادلات آن‌ها نیز شامل پول نقد، جایگزینی و حتی معامله کالا به کالا است. نگاه ما به حمایت‌های اتاق بازرگانی است، به‌ویژه برای شرکت‌هایی مثل ما که جوان هستند و تجربه صادرات مستقیم زیادی ندارند.

همکاری‌های اتاق بازرگانی با شرکت‌ها، تا چه اندازه باعث تقویت روابط تجاری و گسترش بازارهای صادراتی آن‌ها شده است؟

همایش‌هایی که اتاق بازرگانی برگزار و مهمان‌هایی که دعوت می‌کند، بسیار مؤثر هستند. اتاق آفریقا واقعا فعال است و هر کانکشنی که پیدا می‌کند، در کانال‌های اطلاع‌رسانی خود به اشتراک می‌گذارد، آنالیز بازار کشورها را برای ما ارسال می‌کند و حتی نمایندگان ایران در آفریقا را دعوت می‌کند و از سفارت‌ها کمک می‌گیرد. پیشنهاد بنده به فعالان تجاری، صادرکنندگان و شرکت‌های علاقه‌مند به فعالیت در آفریقا

یا کشورهای دیگر، این است که حتما در اتاق بازرگانی عضو شوند و از امکانات و مشاوره‌ها و تاییدات اتاق بهره‌مند شوند. نکته اصلی این است که هزینه‌های تمام‌شده ما در داخل کشور به دلایلی مانند طولانی بودن زمان صدور مجوزها، بیمه و مالیات بسیار بالا است، با این حال قیمت مکمل‌های غذایی در بازار داخل همچنان بسیار ارزان‌تر از بازارهای خارجی است و این موضوع فرصت بسیار خوبی برای ما ایجاد می‌کند.

در بازارهای آفریقایی فرصت‌هایی برای مصارف دارویی و کمپین‌های غذایی وجود دارد. آیا ما از این فرصت‌ها به خوبی استفاده کرده‌ایم؟

صنعت داروی ایران صادرات بسیار کمی دارد؛ هرچند همیشه می‌شنویم که می‌گویند دارو در ایران ارزان است و در کشورهای همسایه گران‌تر. صادرات ما بیشتر به صورت غیررسمی انجام می‌شود. به عنوان مثال، صادرات چمدانی داریم و زائرانی که به ایران می‌آیند، داروهای ما را به عراق، سوریه و... می‌برند. وقتی شرکتی بخواهد که به صورت رسمی به عراق صادرات داشته باشد و مجوز بگیرد، دولت عراق و سوریه و... به سختی مجوز می‌دهد، این مساله به تاژگی در افغانستان نیز مشاهده می‌شود. تاجران افغانستان هنوز هم به صورت غیررسمی کالا صادر می‌کنند، ولی گاهی نمی‌توانند از مرز عبور دهند و این کالاها به داخل کشور بازمی‌گردد. به دلیل اینکه با دامپینگ خریداری شده‌اند، با قیمت ارزان‌تر در بازار دوم ایران فروخته می‌شوند. از سوی دیگر، بسیاری از داروهای ساده، دیگر تولید نمی‌شوند، زیرا مواد اولیه و بسته‌بندی گران شده و شرکت‌ها باید برای واردات، پول نقد پرداخت کنند. با تغییر نرخ ارز نیاز به نقدینگی در شرکت‌ها برای تولیدهای مجدد بالا می‌رود و به همین دلیل برخی از شرکت‌ها محصولات کم‌بازده خود را کم تولید می‌کنند و برخی دیگر نیز اصلا تولید نمی‌کنند که در هر دو صورت، کشور در بعضی از محصولات دچار کمبود می‌شود. وقتی کمبود داریم، عملا نمی‌توانیم مجوز صادرات دریافت کنیم.

تلاش ما بر این بوده تا از طریق تجار آفریقایی اطلاع‌رسانی کنیم و سعی کرده‌ایم که محصولات خود را از طریق دوستان تجاری خود و یا در جلسات مشترک با تجار آفریقایی معرفی کنیم. به شدت به دنبال نماینده تجاری در کشورهای آفریقایی هستیم که تجربه‌های دارویی دارند. اگر شرکتی در یک کشور آفریقایی باشد که مارکتینگ انجام دهد و به ما کمک کند، این بسیار مؤثرتر خواهد بود تا اینکه خودمان مستقیم وارد بازار شویم. بنده اعتقاد دارم، اگر هر واحد صنعتی کار مخصوص به خود را انجام دهد و این ارکان به خوبی با هم کار کنند، صنعت به خوبی رشد خواهد کرد. تحقیق و توسعه، بازاریابی، تولید و صادرات، ارکان مهمی هستند که بهتر است، هر بخش به دست توانمند خود این وظیفه را انجام دهد. ■

بسیاری از شرکت‌ها که قصد تولید دارند، با مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کنند که می‌توان به دریافت مجوزها، جذب و نگهداری نیروی انسانی متخصص، تعامل با اداره مالیات، تأمین اجتماعی، بانک‌ها و مسایل مربوط به واردات و ترخیص کالا اشاره کرد



عضو هیات مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و شرق آفریقا عنوان کرد

تنگنای بخش خصوصی در آفریقا به دلیل تحریم‌ها و خودتحریمی‌ها

مینا افتخاری

خانم فاطمه شعبانی، عضو هیات مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و شرق آفریقا و رئیس کمیسیون بانک، بیمه و سرمایه‌گذاری این اتاق است که اولین زن ایرانی عضو این اتاق و همچنین هیات نمایندگان بخش صنعت اتاق بازرگانی تهران و ایران، هیات مدیره کانون عالی کارفرمایان ایران، هیات مدیره و موسس روز صنعت در کنفدراسیون صنعت ایران و هیات مدیره اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق به شمار می‌آید. وی در رزومه کاری خود، دبیری کمیسیون صنعت اتاق مشترک ایران و کره جنوبی، نمایندگی کارفرمایان ایران در اجلاس سازمان بین‌المللی کار ILO ژنو، عضویت در هیات موسس هیات مدیره و دبیرکل انجمن بهبود کیفیت صنایع ایران، عضویت در هیات مدیره کانون طراحی مهندسی و طراحی مونتاژ ایران، ریاست اتاق بازرگانی مشترک ایران و تایلند، دبیر کلی اتاق‌ها و شوراهای مشترک بازرگانی اتاق ایران، ریاست کمیسیون عضویت اتاق بازرگانی تهران و عضو هیات مدیره کانون زنان را دارد. این بانوی فعال در عرصه بین‌الملل در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» معتقد است که تحریم‌ها و خودتحریمی‌ها، موقعیت بخش خصوصی را در سطح بین‌الملل نسبت به رقبای تجاری خود در آفریقا در تنگنا و انزوا قرار داده است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانید.

مهمترین چالش‌های حقوقی و بانکی که تاجران ایرانی در آفریقا با آن مواجه هستند، چیست و چگونه می‌توان آن‌ها را برطرف کرد؟

عمده‌ترین این مسایل، تحریم‌ها و خودتحریمی‌هایی است که موقعیت بخش خصوصی را در سطح بین‌الملل نسبت به رقبای تجاری خود در آفریقا در تنگنا و انزوا قرار داده است. به عنوان مثال، تحریم‌های بانکی و بیمه‌ای، تغییرات شدید نرخ ارز، چندنرخ بودن ارز، افزایش قیمت بیش از ۱۰۰ درصد بعضی از مواد اولیه، افزایش حامل‌های انرژی و حمل‌ونقل تا معضل جدید قطع برق و گاز که موجب تعطیلی یا کاهش ظرفیت تولید در بسیاری از واحدهای تولیدی شده، از جمله این مسایل است. به‌رغم علاقه‌مندی نمایندگان بخش خصوصی برای ورود در بخش‌های تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی در تجارت خارجی، به دلیل مراکز متعدد دولتی و شبه دولتی در بخش سیاست‌گذاری‌های تجارت خارجی و بروکراسی عریض و طویل دولت و تعدد مراکز تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری بسیار در دولت، این موضوع امکان‌پذیر نیست و توان جلوگیری از بازتولید این مشکلات را در همکاری سازمان‌های کارفرمایی با سازمان‌های دولتی تحت‌الشعاع قرار داده است.

قوانین و مقررات فی‌البداهه نهادهای دولتی چه چالش‌هایی را به وجود آورده است؟

قوانین و مقررات فی‌البداهه نهادهای دولتی که بدون هم‌اندیشی با نمایندگان بخش خصوصی ابلاغ می‌شود، در بیشتر مواقع موجب



با توجه به ظرفیت‌های فراوان اقتصادی آفریقا، چه فرصت‌هایی برای سرمایه‌گذاری ایرانیان در این قاره شناسایی شده است؟

فعالان اقتصادی در این کمیسیون تمام تلاش خود را برای استفاده از ظرفیت‌های کمیسیون در تاثیرگذاری در بخش سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی‌های دولت در حوزه بانک و بیمه و خصوصاً سرمایه‌گذاری خارجی در قاره آفریقا به کار می‌گیرند، اما در هر صورت تحریم‌ها و اثرات تصمیمات بخش دولتی در بخش‌های بانکی و ارزی و سیاست‌های سرمایه‌گذاری خارجی، معمولاً فعالان اقتصادی را در موقعیت بسیار مردودی قرار داده و موجبات سردرگمی برای درک وضعیت اقتصادی کشور را برای آن‌ها فراهم کرده است.

سررد کمی مدیران بنگاه‌های اقتصادی در مورد چگونگی به کارگیری و رعایت این تغییرات قانونی و نحوه اثربخشی آن در قوانین و مقررات داخلی و بین‌المللی شده که این مساله، مانع از حضور فعال در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی برای محصولات ایرانی و توسعه صادرات غیر نفتی شده و مانع از دسترسی مطالبات بخش خصوصی برای گرفتن حمایت‌های دولتی به منظور افزایش رونق اقتصادی و خروج از رکود اقتصادی می‌شود. با توجه به موارد فوق، این وظیفه دولت است که از بخش خصوصی برای حضور در بازار آفریقا حمایت کند. به عنوان مثال، امارات بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار پروژه‌های آفریقا است که در حوزه محیط زیست، انرژی‌های تجدیدپذیر، کشاورزی، معدن و مخابرات ۱۱۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرده که دو برابر سرمایه‌گذاری انگلیس و فرانسه در این قاره است. چین نیز در این رقابت بسیار فعال است و روسیه هم برای حمل و نقل کالا به آفریقا، پرداخت ۵۰ درصد سوبسید به بخش خصوصی را تصویب کرده است. ایران از سهم بزرگ تجاری آفریقا، فقط توانسته سالانه حدود یک میلیارد دلار فعالیت تجاری داشته باشد، در حالی که کشورمان روابط مستقیم بانکی با آفریقا ندارد و از سایر امکانات مراودات مالی استفاده می‌کند.

سرمایه‌گذاری تجاری ایرانی در قاره آفریقا تا چه اندازه ریسک‌پذیر است؟

به دلیل شناخت اندکی که تجاری ایرانی از خصوصیات کشورهای قاره آفریقا دارند، ریسک سرمایه‌گذاری در چنین کشورهایی برای تجاری ایرانی بالا بوده و دولت باید از فعالان تجاری برای حضور در بازار آفریقا حمایت کند. اگر تعریف دقیقی از شرایط اجتماعی و اقتصادی کشورهای آفریقایی صورت گیرد، تجاری ایرانی رغبت بیشتری برای برقراری مناسبات تجاری و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف پیدا خواهند کرد. در همین رابطه؛ فعال‌سازی سفارتخانه‌های ایران در کشورهای آفریقایی، تشکیل کمیته‌های مشترک اقتصادی میان ایران و این کشورها و دادن ضمانت‌های بیمه‌ای به کالاهای صادراتی تجاری ایرانی به کشورهای آفریقایی می‌تواند به ارتقای سطح مبادلات تجاری میان ایران و کشورهای این قاره کمک کند. از سوی دیگر، ایجاد گفتمان ایرانی - آفریقایی در سطح مقامات بالای اقتصادی می‌تواند زمینه تبادل اقتصادی میان ایران و کشورهای این قاره را فراهم سازد. همچنین بهره‌برداری مشترک از معادن بکر کشورهای آفریقایی، سدسازی، احداث نیروگاه‌های تولید برق و حفاری در حوزه نفت و گاز، زمینه کاملاً مناسبی برای حضور ایران در قاره آفریقا به شمار می‌رود.

کدام کشورها و بخش‌های اقتصادی آفریقا، بیشترین پتانسیل همکاری با ایران را دارند؟

به طور کلی ۴ راین بازارگانی و ۳ مرکز تجاری در آفریقا داریم که بتوانند به فعالان اقتصادی کمک کنند. یک تعرفه ترجیحی هم با تونس امضا کرده‌ایم که غیر فعال است و این خود به منزله نادیده گرفتن فرصت‌های طلایی روابط تجاری و اقتصادی با قاره آفریقا است.

اتاق مشترک ایران و آفریقا چه برنامه‌هایی برای جذب سرمایه‌گذاران آفریقایی به ایران و تقویت سرمایه‌گذاری مشترک ارائه کرده است؟

اتاق مشترک بازارگانی ایران و آفریقا تمام تلاش خود را جهت آگاهی‌رسانی و ظرفیت‌سازی برای همکاری‌های تجاری بخش خصوصی با قاره آفریقا از طریق برگزاری همایش‌ها، نشست‌های B2B، سفرهای استانی برای همکاری با اتاق‌های بازارگانی شهرستان‌ها در خصوص تجارت با آفریقا، همکاری با مراکز تجاری ایران در آفریقا، دریافت هیات‌های تجاری از آفریقا و تشویق اعضا به حضور در فعالیت‌های اقتصادی آفریقا به صورت تولید کالاهای مونتاژی بسته‌بندی، تولید مشترک در مناطق آزاد و برنامه‌های آموزشی انجام داده و در این زمینه بسیار فعال است.

با توجه به تنوع فرهنگی و اقتصادی آفریقا، چگونه چالش‌های مربوط به شناخت بازارها و ایجاد ارتباطات موثر حل می‌شود؟

تازمانی که پروژه‌های بزرگ با اراده بخش دولتی در رابطه با قاره آفریقا مد نظر نباشد، فعالیت‌های بخش خصوصی و اتاق مشترک بازارگانی در بیش از ۵۰ کشور آفریقایی بدون حمایت دولت راه به جایی نمی‌برد. این حمایت‌ها باید در جهت رفع تحریم‌ها در حوزه بانک و بیمه و فعال‌سازی مکانیزم‌های تهاتر کالا و خدمات، رفع مشکلات مربوط به حمل و نقل کالا، همکاری در زمینه تولید مشترک با اتحادیه‌های تجاری کشورهای آفریقایی، ارائه سوبسید به بخش خصوصی برای حضور در بازارهای آفریقا و استفاده از حضور نمایندگان اتاق بازارگانی مشترک در ستاد آفریقا و کمیسیون‌های اقتصادی مشترک ایران با آفریقا باشد؛ در غیر این صورت نمی‌توان به راهکارهای موثری در جهت مراودات تجاری فی‌مابین بخش خصوصی ایران و آفریقا و استفاده از توانمندی‌های آن‌ها دست یافت. ■

فعال‌سازی
سفارتخانه‌های ایران
در کشورهای آفریقایی،
تشکیل کمیته‌های
مشترک اقتصادی میان
ایران و این کشورها
و دادن ضمانت‌های
بیمه‌ای به کالاهای
صادراتی تجاری ایرانی
به کشورهای آفریقایی
می‌تواند به ارتقای
سطح مبادلات تجاری
میان ایران و کشورهای
این قاره کمک کند

الاختـيار

نائب رئيس تطوير السوق لمجموعة خطوط الشحن الإيرانية الإسلامية
الشحن؛ خط النقل الأمامي إلى القارة الأفريقية



عضو مجلس إدارة غرفة التجارة المشتركة لإيران وشرق أفريقيا
إن مشاكل القطاع الخاص في أفريقيا ترجع إلى العقوبات والجزاءات الذاتية



أكد الرئيس التنفيذي لشركة طب اكسير بارمان
نمو الإنتاج المحلي شرط لدخول سوق الدول الأفريقية



صرح الرئيس التنفيذي لشركة بركت للصحة الإلكترونية
إن صناعة الرعاية الصحية هي البوابة إلى القارة الأفريقية



رئيسة لجنة النقل واللوجستيات في غرفة التجارة المشتركة الإيرانية الأفريقية
أفريقيا؛ أرض الفرص النقية للاستثمارات المشتركة



الرئيس التنفيذي لمجموعة زر للأبحاث الصناعية
نحن نعمل على توسيع الاستثمار المباشر في الدول الأفريقية



أعلن رئيس مجلس الإدارة ورئيس شركة مهاف قدس للاستشارات الهندسية
تنفيذ أكثر من ٢٠٠٠ مشروع للبنية التحتية الوطنية والدولية خلال ٤ عقود من النشاط



المدير التنفيذي لشركة فاربان فارمد
قوة صناعة الأدوية تكمن في الموارد البشرية الماهرة



عالم الاستثمار اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنية التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول الذكي في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحًا ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمشترار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنباً إلى جنب مع توظيف الصحفيين الشباب والمتحمسين والخبراء للتحقيق في القضايا من وجهة نظر الصناعيين ورجال الأعمال الإيرانيين، يعتبر المهمة الرئيسية لمجلة عالم الاستثمار.

تفخر «عالم الاستثمار» بأن أول مجلة إيرانية تصدر بثلاث لغات شهرياً باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر ثقتكم، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. قرائنا الأعزاء، يمكننا التواصل معنا لإدراج محتوكم وإعلاناتكم.

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

دكتور مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

اتصل بنا: شارع شهيد مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: ٣٧-٨٨٦٤٨٣٥٠ +٩٨٢١

رقم الفاكس: ٧٢٠-٨٨٦٤٧٢٠ +٩٨٢١

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: ٧٧٤٥٠-٩١٢٧٧٠ +٩٨

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

تُعد القارة الأفريقية طريقًا للتجارة العالمية



دكتور مرتضى فغاني
رئيس التحرير وعضو
غرفة التجارة طهران

أفريقيا هي بوابة الفرص ونافذة الفرصة التي انفتحت على المستقبل. وعلى عكس بعض العقليات والتصورات، فإن أفريقيا ليست الماضي، بل المستقبل. هذه القارة غنية وتخلق الفرص.

تبلغ مساحة القارة الأفريقية حوالي ٣٠ مليون كيلومتر مربع، وتبلغ مساحتها حوالي خمس إجمالي مساحة اليابسة في العالم، ويبلغ عدد سكانها حوالي ١,٤ مليار نسمة، وهي مليئة بالقدرة والفرص. سيصل عدد سكان ٥٤ دولة في هذه القارة السوداء إلى ١,٧ مليار بحلول عام ٢٠٣٠، وسيزداد عدد سكان مدينتها بأكثر من ٣ أضعاف بحلول عام ٢٠٥٠، مما يعني أنهم يشكل عام، وعلى عكس الماضي، لم يعودوا فقراء، بل يعتبرون جزءًا من الطبقة المتوسطة. في عام ٢٠٣٠، سيستهلك الأفارقة ما يعادل ٢,٥ تريليون دولار من السلع سنويًا، وهو ما يزيد بنحو ٢,٥ مرة عن عام ٢٠١٥.

تمتلك أفريقيا أغنى الموارد الطبيعية، ويوجد في أفريقيا حوالي نصف ذهب العالم وثلث جميع معادن العالم. تمتلك أفريقيا حوالي ٣٠٪ من احتياطات المعادن في العالم، و١٢٪ من نفط العالم، و٨٪ من احتياطات الغاز الطبيعي في العالم، وأكثر من ٨٠٪ من الماس في العالم و٦٠٪ من مناجم الذهب في العالم تقع في القارة. يوجد في السوق الأفريقية ٥٥ دولة، وتمتلك هذه القارة ٣٠٪ من مناجم العالم وتعتبر منتجة للمواد الخام الزراعية والصناعية.

تتمتع القارة الأفريقية، باعتبارها ثاني أكبر قارة في العالم بعد آسيا، بأهمية سياسية واقتصادية خاصة. إن وجود الموارد الزراعية الغنية في دول وسط وغرب أفريقيا، والموارد النفطية والمعدنية الضخمة في شمال وشرق القارة، والمعالم الصناعية في دول جنوب القارة الأفريقية، جعلت هذه القارة واحدة من أكثر المناطق الاقتصادية والسياحية جاذبية في العالم. وفي الوقت الحالي، يتجاوز حجم التداول المالي للقارة الأفريقية ١٥٠٠ مليار دولار، لكن حصة إيران من هذا الحجم لا تتجاوز ١٣٠٠ مليون دولار، وهو رقم لا يذكر، في حين تتمتع أفريقيا بالقدرة على استيعاب جميع البضائع الإيرانية. في السنوات السابقة، كان عدد قليل جدًا من اللاعبين موجودين في هذه السوق، ولكن اليوم، بسبب انخفاض الاستهلاك وركود السوق المحلية، زادت رغبة الشركات في تصدير منتجاتها إلى دول أخرى، بما في ذلك الدول الأفريقية، بشكل كبير. وبطبيعة الحال، لكي تكون فعالة في هذه السوق، يجب القضاء على التدخل الحكومي ويجب أن تلعب الحكومة دور الميسر ومزود البنية التحتية فقط، ويمكن للتجار والناشطين من القطاع الخاص العمل بحرية في هذه الأسواق.

في الوقت الحالي، تتمثل المشكلة الأكثر أهمية بالنسبة للمصدرين في إزالة التزامات النقد الأجنبي، وفي ظل هذه الظروف فإن قبول جميع المخاطر المتعلقة بتصدير السلع والخدمات إلى الدول الأفريقية لن يكون مبررًا اقتصاديًا، ولا يمكن للمصدرين الإيرانيين الاستفادة من الفرص المتاحة في هذه السوق الجديدة. ■

الدكتور فرانسيس مولوي تعد إيران أحد شركاء جنوب أفريقيا الاستراتيجيين في الشرق الأوسط



في مقابلة مع الدكتور سهلوو فرانسيس (SF) مولوي، سفير جنوب أفريقيا لدى إيران، ناقشنا العلاقات بين البلدين، فضلاً عن الإمكانيات التجارية والاقتصادية لتوسيع العلاقات. قرأنا مقتطفات من هذه المقابلة. بدأت العلاقات السياسية بين جنوب أفريقيا وإيران خلال سنوات الفصل العنصري عندما دعمت الجمهورية الإسلامية الإيرانية حركات التحرير في أفريقيا، بما في ذلك في جنوب أفريقيا. من وجهة نظري، لم يكن شعب جنوب أفريقيا ليتمكن من تحقيق تحرره لولا مساهمة الجمهورية الإسلامية الإيرانية. حتى الآن، تظل علاقاتنا مع إيران قوية كالصخر، ونحن نقدر ذلك.

من الواضح أن إيران دولة ذات إمكانيات اقتصادية هائلة والتي ستفيد جنوب أفريقيا ورجال الأعمال فيها على المدى الطويل. أعتقد أن القيادة من كلا الجانبين تدرك أنه لا يزال هناك المزيد من العمل الذي يتعين القيام به لترجمة هذه العلاقات السياسية القوية إلى أرباح اقتصادية ملموسة لشعبينا، بالنظر إلى تأثير العقوبات الاقتصادية على هذه المساعي. إن الجهود بُذلت لتسهيل التجارة والاستثمار والتعاون الاقتصادي في العديد من المجالات بما في ذلك التعدين والهندسة والزراعة وقطاع الطاقة. كما تعمل غرف التجارة لدينا بجد لتسريع هذه العملية. كانت غرفة التجارة والصناعة في جنوب إفريقيا في طهران في مايو من هذا العام لإشراك غرفة التجارة الإيرانية، ونحن نقدر هذه الجهود من العلاقات بين الدول ولكن أيضًا من الكيانات غير الحكومية. إن عضوية إيران في كتلة البريكس بلس التي بدأت رسميًا في يناير ٢٠٢٤ ستوفر المزيد من الزخم لجهود توسيع العلاقات التجارية والاستثمارية بين جنوب إفريقيا وإيران.

من منظور ثقافي، الحضارات الأفريقية والفارسية قديمة، ومن المؤكد أن جنوب إفريقيا وإيران ستستفيدان من هذه الثقافات الغنية التي لا يمكن إنكارها. يظل تقدم التبادل الثقافي بين بلدينا أحد المكونات الأساسية لعلاقاتنا الثنائية.

إن العلاقات السياسية بين جنوب إفريقيا وإيران، والتي هي قوية وودية وخالية من أي عقبات من وجهة نظري، يجب أن تكون بمثابة ميزة في تعزيز التجارة والعلاقات التجارية بين البلدين. ومع ذلك، إذا لم يكن الأمر يتعلق بمسألة التدابير القسرية الأحادية الجانب أو العقوبات الاقتصادية، فإنني أقول إنه لا توجد عقبات أمام علاقاتنا التجارية. وأعتقد أن هناك إرادة سياسية من كلا الجانبين لتوسيع مجالات التجارة والاستثمار لدينا، لكن مسألة العقوبات الاقتصادية تشكل تحديًا لا يزال حتى الآن له تأثير سلبي على قدرتنا على الاستفادة الكاملة من الفرص المتاحة أمامنا. وبصفتنا السفارة، فإننا نعمل بجد ونبذل كل ما في وسعنا للتأكد من أن الشركات في جنوب إفريقيا تستمر في رؤية إيران كسوق للفرص الهائلة على الرغم من التحديات التي تفرضها العقوبات. ونحن نتعامل مع رجال الأعمال الأفراد ولكن أيضًا مع غرف التجارة والصناعة وغيرها من الكيانات ذات الصلة. ■



رئيس غرفة التجارة المشتركة الإيرانية الأفريقية

ارتفاع كبير في الاستثمارات الإيرانية في الدول الأفريقية

يعتبر العديد من المستثمرين في الدول الأفريقية المتقدمة أن أفريقيا وجهة جذابة ذات فرص وفوائد، ويبدو أنهم، بالنظر إلى أهدافهم طويلة الأجل، سيغتنمون جزءاً كبيراً من قدرات الدول الأفريقية، في حين كان من الممكن تقاسم هذه الفرص مع المستثمرين الإيرانيين. من أجل دراسة هذه القضية بشكل أكبر، ذهبنا إلى الدكتور مسعود برهمن، رئيس غرفة التجارة المشتركة الإيرانية الأفريقية، وأجرينا معه محادثة. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

إذا تضاعف السوق الإيراني مائة مرة، لا يزال هناك قدرة على التصدير إلى أفريقيا، بما في ذلك تصدير الأدوية، وإرسال الأطباء، وبناء المستشفيات، وإنشاء العيادات، والمعدات الطبية، وجذب السياحة الطبية من أفريقيا إلى إيران، وما إلى ذلك، وبهذه الطريقة يمكن الحصول على جزء كبير من أفريقيا. أيضاً، في قطاعات مثل التعدين، والاستكشاف، والاستخراج، والاستغلال، وبيع أو إصلاح آلات التعدين، وتحويل مياه الصرف الصحي إلى أموال، وما إلى ذلك، هناك الكثير من القدرات في القارة الأفريقية للاستخدام. حتى المعادن يمكن شراؤها وتوريدها كمواد خام في البلاد، أو يمكن الحصول على أي نوع من المواد هناك بشرط الاستغلال.

في القطاع الزراعي، وخاصة الزراعة خارج الحدود الإقليمية؛ هناك قدرة جيدة لتصدير المبيدات والأسمدة واليوريا والآلات الزراعية، وما إلى ذلك، ومعظم البلدان في القارة تريد آلاتنا مثل الجرارات والحصادات وما إلى ذلك. في الصناعات التحويلية، على الرغم من وجود الفواكه والمنتجات، هناك قدرة جيدة للزراعة المتنوعة بسبب نقص الصناعات التحويلية.

في السابق، كان حجم المعاملات الاقتصادية بين الإيرانيين والدول الأفريقية ٦٠٠ مليون دولار، وارتفع إلى مليار و٣٠٠ مليون دولار مع تخطيط وتأزر هذه الغرفة مع منظمة تنمية التجارة ووزارة الخارجية، والتي تضاعفت أكثر من الضعف. كما كانت جهودنا في هذه الغرفة هي مساعدة عملية التصدير والاستيراد وتزويد المصنعين والتجار بالمعلومات الحديثة والعطاءات واحتياجات البلدان الأفريقية. واقترحنا على البنك المركزي إعداد مذكرات تفاهم داخلية مع البنوك الأفريقية وفتح اعتمادات داخلية لضمان التحويل الصحيح للأموال في المعاملات التجارية الإيرانية مع الدول الأخرى. وقد حضر معرض القدرات هذا العام أكثر من ٢٠٠ أفريقي، وتم توقيع اتفاقيات وعقود في مجالات مختلفة. ونعمل على قبول الطلاب وإرسال الأساتذة إلى كلياتهم، وتم عقد اتفاقيات أيضاً. ونحاول العمل في هذا الصدد من خلال إطلاق التدريب الفني والمهني. ■

المدير التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة برديس
لزيوت المحركات

إنشاء خطوط شحن بين إيران وأفريقيا؛ السبيل الوحيد لتطوير التجارة



علي رضا كريمي هو المدير التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة برديس لزيوت المحركات. لديه تاريخ في العمل على مستويات مختلفة من صناعة زيوت المحركات، من الخدمات إلى الإنتاج. نقرأ أجزاء من مقابلة مع مدير صناعة إنتاج زيوت المحركات هذا. تأسست هذه الشركة بنهج التصدير وإنتاج منتجات ذات قيمة مضافة، والآن، بعد أكثر من عقدين من أنشطة الإنتاج والتصدير، وباعتبارها شركة رائدة ومتميزة في صناعة إعادة تدوير المنتجات البترولية، تنتج مجموعة من الزيوت والمنتجات الصناعية عالية الجودة، بما في ذلك أنواع مختلفة من زيوت المحركات والتروس والهيدروليك والشحومات ومضادات التجمد، وتزودها وتصديرها في عبوات سعة لتر واحد إلى ٢٠ لتراً إلى الأسواق العالمية، وخاصة القارة الأفريقية.

نظراً لأننا نتطلع دائماً إلى المستقبل، فقد اتخذنا خطوات ناجحة في هذا الاتجاه، بحيث يتم تصدير أكثر من ٩٠ بالمائة من منتجاتنا، ومن هذا المبلغ، يتم تصدير ٧٠ بالمائة من المنتجات إلى القارة الأفريقية. إنني فخور بأن أقول إنه استناداً إلى مراجعة إحصاءات إنتاجنا وتصديرنا، فقد حققنا نمواً في الصادرات يتراوح بين ٢٠ و٥٠ في المائة سنوياً.

ولا يسعني إلا أن أقول بفخر إنه خلال أكثر من عقدين من النشاط، نجحنا في الترويج لعلامتنا التجارية في الأسواق المستهدفة، ونحن مدينون بهذه القدرة والتفوق على منافسينا الآخرين إلى "الصدق في التعامل التجاري مع العملاء"، و"الاحترام والاهتمام بأدواقهم وثقافتهم"، و"الاهتمام بحقوق الإنسان والإمداد الحقيقي بكل ما ندعي أننا ننتجه"، وكذلك "تحديد نقاط ضعف منافسينا في التعامل مع المستهلكين في الأسواق المستهدفة".

إن أحد التأثيرات الأكثر وضوحاً لأهمية مراقبة الجودة في صناعتنا هو أنه كلما ارتفعت جودة المنتجات، كلما انخفض تعرض الآلات والمركبات للخطر، وبالتالي، انخفضت التكاليف بالنسبة للمستهلكين. إذا كانت حكومتنا تنوي التجارة مع أفريقيا، فإن الخطوة الوحيدة التي يمكنها اتخاذها في هذا الاتجاه هي إنشاء خطوط شحن، حتى مع وجود سعة فارغة ذهاباً وإياباً، بين إيران وأفريقيا. وفي هذه الحالة أعذكم أنه خلال السنوات الخمس المقبلة، سوف ينمو حجم التجارة بين إيران وأفريقيا بنسبة تزيد عن ٥٠٪. ومن أجل ترسيخ مكانتنا في القارة الأفريقية والحفاظ عليها، يتعين علينا أن نأخذ في الاعتبار واقع وثقافة شعوب هذه القارة، ومن هذا المنظور، نحترم رغباتهم واحتياجاتهم بشكل أكبر ونقدم لهم بضائعنا بناءً على احتياجاتهم، بدلاً من فرض أدواقنا وثقافتنا عليهم. ■

الرئيس التنفيذي لمجموعة زر للأبحاث الصناعية نحن نعمل على توسيع الاستثمار المباشر في الدول الأفريقية



شركة زرمكارون هي شركة تابعة لمجموعة زر للأبحاث الصناعية. بدأت زرمكارون في عام ٢٠٠١ بإطلاق خطوط إنتاج دقيق السמיד وفي عام ٢٠٠٥ دخلت إنتاج المعكرونة ومع زيادة الإنتاج والجودة العالية، أصبحت الآن تُعرف بأنها أكبر منتج للمعكرونة في إيران بـ ١٨ خط إنتاج وأكثر من ٩٠ نوعاً من المنتجات وتحتل المرتبة الثانية في العالم من حيث الطاقة الإنتاجية الاسمية. كما نجحت من خلال نهج ذكي واستراتيجيات دقيقة في اختراق السوق الأفريقية ومن خلال إنشاء سلسلة توريد مرنة، دخلت منتجات معكرونة زرمكارون سلال الأسر في أجزاء من جنوب وشرق أفريقيا. اقرأ أجزاء من مقابلتنا مع أرش سلطاني، الرئيس التنفيذي لمجموعة زر للأبحاث الصناعية.

تسيطر زرمكارون على حوالي ٦٠٪ من سوق المعكرونة الإيرانية وتهدف إلى تحسين الصحة العامة من خلال التركيز على إنتاج المنتجات الغذائية والدوائية الوظيفية. تنتج الشركة مجموعة متنوعة من المنتجات لمختلف فئات المجتمع مثل الأطفال وكبار السن والمرضى ذوي الاحتياجات الخاصة، والتي بالإضافة إلى توفير الأسعار الحاررية، لها أيضاً خصائص علاجية.

تستخدم زرمكارون تقنيات متقدمة مثل أنظمة التجفيف السريع ومراقبة الجودة التلقائية، مما يزيد من الكفاءة ويحسن جودة المنتج النهائي. على سبيل المثال، في إنتاج اللازانيا المطبوخة مسبقاً، يتم استخدام البخار بدلاً من الماء العادي، مما يحافظ على العناصر الغذائية ويحسن جودة المنتج. كما أن استخدام التقنيات الحديثة والإنتاج المستمر في زرمكارون أدى إلى تقليل النفقات. كما أن ربط السلك الحديدية بالمصنع يقلل من تكاليف النقل ويوفر الوصول إلى المنتجات للمستهلكين بسعر أكثر بأسعار معقولة.

تركز زرمكارون بشكل خاص على الصادرات والأن تصدر المعكرونة إلى أكثر من ٨٠ دولة. أحد نجاحات الشركة الأخيرة هو دخول السوق الأمريكية. تتضمن استراتيجية الشركة اختيار الأسواق المستهدفة واختراق الأسواق التنافسية بمعايير عالية. لحسن الحظ، نجحت الشركة في اختراق السوق الأفريقية بنهج ذكي واستراتيجيات دقيقة. من خلال إنشاء سلسلة توريد مرنة، دخلت منتجات معكرونة زرمكارون إلى سلال الأسر في أجزاء من جنوب وشرق أفريقيا. تسعى زرمكارون إلى توسيع الاستثمار المباشر في الدول الأفريقية وتعتقد أن هذه القارة هي منصة مناسبة للتنمية الاقتصادية وزيادة دخل الفرد من النقد الأجنبي في البلاد. بالطبع، مع الاستثمار الأجنبي، بالإضافة إلى التخطيط للربحية، يجب على المرء أيضاً التفكير في التنمية والنتائج المحلي الإجمالي. ■

المدير التنفيذي لشركة فاربان فارمد

قوة صناعة الأدوية تكمن في الموارد البشرية الماهرة



إن أحد أهم احتياجات صناعة الأدوية هو تسهيل العلاقات مع البلدان الأخرى والوصول إلى التقنيات الحديثة في العالم. في مقابلة مع محمد تقى فتحي، المدير التنفيذي لشركة فاربان فارمد، رئيس لجنة الغذاء والدواء في غرفة التجارة الإيرانية البريطانية، قمنا بفحص وضع هذه الصناعة في البلاد. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة منذ حوالي ١٥ عاماً في إطار أكاديمي. في ذلك الوقت، كان أساتذة الجامعات يعملون على إنتاج منتجات من تقنية لم تكن موجودة في البلاد، لذلك استمر هذا النشاط لمدة عقد من الزمان وأخيراً في عام ٢٠٠٩، تأسست هذه الشركة وتم طرح أول دواء في هذا القطاع، أسيتات تريبتوريلين بتقنية التشكيل الموضعي، في السوق. منذ ذلك الحين، تم تطوير هذه التكنولوجيا بالكامل وشركة فاربان فارمد هي الشركة الأولى والوحيدة المصنعة للأدوية البطيئة الإطلاق في البلاد.

بعض هذه المنتجات قابلة للحقن وبعضها منتجات ذات تكنولوجيا متقدمة لا يستطيع إحصاؤها إلا حنة من الشركات المصنعة في العالم. بشكل عام، هناك تقنيتان للأدوية القابلة للحقن بطيئة الإطلاق في العالم، هما الميكروسفير والتشكيل الموضعي، وتركز شركة فاربان فارمد على الأخيرة، والتي تشمل منتجات مثل البوبرينورفين، إلخ، وفي القطاع العام، تنتج الشركة أيضاً أدوية قابلة للحقن مثل فاموتيدين وكيترولاك، إلخ. من ناحية أخرى، تركز هذه الشركة على مؤشرات مثل علم الأورام والمسالك البولية وأمراض النساء والعقم والغدد الصماء عند الأطفال والبلوغ المبكر والأدوية المخدرة. بدأت الشركة بتصدير البضائع إلى سوريا منذ حوالي ١٠ سنوات، وحالياً حصلت على GMP من دول مجاورة مثل اليمن والعراق ولبنان وسوريا، وفي كينيا، في القارة الأفريقية، تمت الموافقة على GMP لدينا أيضاً، ونحن نسجل الأدوية في هذا البلد ونوقع عقداً لإنتاج الأدوية. كما تم تسجيل منتجاتنا في الفلبين، ونأمل أن يتم تصديرنا إلى الفلبين قريباً. كما أجريت مفاوضات مع دول رابطة الدول المستقلة ونعمل على تطوير سياسات للتواجد في كل منطقة.

يبدو أن المتخصصين المحليين يمكنهم بسهولة توطین هذه الأدوية وهندستها العكسية؛ على الرغم من أنه من غير الممكن الحصول على هذه التقنيات من الشركات الكبرى في العالم بسبب العقوبات. في الوضع الحالي، فإن فخر إيران الكبير هو وجود هذه القوى، التي أبقت الصناعة على قيد الحياة حتى الآن وتعتبر قوتها وعامل استمرار وجودها. ■



بالإضافة إلى الأنشطة المذكورة أعلاه، تهدف شركة مهاب قس إلى الاستفادة من خبرتها وقدراتها لتوفير التعاون اللازم في تطوير صناعات المناجم والصلب، وتنفيذ المشاريع المتعلقة بالطاقات الجديدة والمتجددة، ومحطات الطاقة الحرارية كمحرك للنمو الاقتصادي. سيكون وجود شركة مهابغودس في هذا المجال فعالاً بالتأكيد من خلال تقديم المشورة المتخصصة للإدارة الفعالة والمستدامة، والحد من الآثار السلبية، وتحسين الموارد الطبيعية للبلاد، وتطوير أساليب جديدة لتحسين استهلاك الطاقة والمياه، إلخ. ■

صرح الرئيس التنفيذي لشركة بركت للصحة الإلكترونية

إن صناعة الرعاية الصحية هي
البوابة إلى القارة الأفريقية

إن إنشاء اللجان المتخصصة لغرفة إيران-أفريقيا، وخاصة في مجال الصحة، يوفر فرصة مهمة لصناع الصحة في إيران للعمل مع صناع السياسات والناشطين الاقتصاديين لتنمية وتطوير تصدير المنتجات والخدمات والتكنولوجيا في أفريقيا. ■



أفريقيا؛ أرض الفرص النقية للاستثمارات المشتركة



تعتقد السيدة مهوش نيكبور، رئيسة لجنة النقل واللوجستيات في غرفة التجارة المشتركة الإيرانية الأفريقية، أن إيران في وضع سيئ للغاية في قطاع الخدمات اللوجستية، ومن أسباب ذلك ضعف البنية التحتية المادية، وعدم إنشاء وتطوير شركات النقل، وعدم وجود خطط مالية واسعة النطاق، وعدم الاستفادة من التقنيات المتقدمة. قرأنا أجزاء من حديثنا مع هذه السيدة المجتهدة والقادرة.

إن التفاعل الاقتصادي والتجاري في جميع أنحاء العالم يحتاج إلى تطوير الصادرات وتوسيع السوق. ومن أجل تحقيق أهداف السياسات الاقتصادية العملية والمنتجة، من الضروري دعم القطاع الخاص من أجل تهديد الطريق لمنتجات البلاد لدخول الأسواق العالمية. إن القارة الأفريقية سوق فريدة من نوعها تتمتع بقدرة كبيرة على تصدير السلع والخدمات الفنية والهندسية، ولكن على الرغم من مذكرات التفاهم والمؤتمرات التي عقدتها غرفة التجارة الإيرانية - الشرقية المشتركة مع رجال الأعمال والمهتمين بتطوير التجارة مع أفريقيا، فإن رجال الأعمال الإيرانيين هم الأقل استفادة من هذه القدرات؛ في حين أن المنتجات والسلع الإيرانية قادرة على تلبية احتياجات السوق الأفريقية بشكل جيد.

وبما أن القارة الأفريقية هي ثاني أكبر قارة وأكثرها سكاناً في العالم بعد آسيا وملتئة بالفرص التجارية، فإن إيران بحاجة إلى توسيع شبكة اتصالاتها واستعدادها المالي لدخول سوق التجارة مع دول القارة الأفريقية من أجل الاستفادة من هذه الفرص. إن وجود موارد ضخمة من النفط والذهب والماس واليورانيوم والنحاس والفوسفات والألمنيوم والحديد، فضلاً عن المنتجات الزراعية مثل القهوة والشاي والكافو والسكر والمطاط والخشب والبذور الزيتية، حول القارة الأفريقية إلى أرض الفرص البكر للتعاون الاقتصادي والاستثمارات المشتركة.

وتم التخطيط لقطاعات النقل المختلفة في أفريقيا بشكل منفصل، ولدى دول هذه القارة طريق طويل لتقطعه لإنشاء شبكة نقل ولوجستية. إن الخطوة الأولى لتحسين النقل بشكل مستمر هي تقييم المشاكل، ويجب تصميم وتقديم بيانات دقيقة وحديثة توفر صورة دقيقة عن حالة شبكة النقل في بلدان المنطقة الأفريقية وإيران وأين توجد حاجة إلى التحسينات. في المرحلة الثانية، من المهم تحديد الأولويات في كيفية تخصيص الأموال. النقطة الثالثة والأهم هي تعزيز عمليات سلسلة التوريد، والتي تستغرق حالياً أشهراً.

ونظراً لأن القارة الأفريقية سوق نقية مليئة بالفرص والإمكانات لتطوير العلاقات التجارية، فإن إيران لم تتخل أبداً عن سياستها المبدئية تجاه أفريقيا على الرغم من العقوبات والضغوط. وقد دفعت أوجه التشابه السياسية والثقافية بين إيران والدول الأفريقية إيران دائماً إلى اتخاذ خطوات نحو توسيع وتطوير العلاقات التجارية مع هذه البلدان. ■

نائب رئيس تطوير السوق لمجموعة خطوط الشحن الإيرانية الإسلامية

الشحن؛ خط النقل الأمامي إلى القارة الأفريقية



يعتقد الدكتور أمير بيات ترك، الذي يعمل نائباً لرئيس تطوير السوق لمجموعة خطوط الشحن الإيرانية الإسلامية منذ حوالي 5 سنوات، في مقابلة معنا أن القارة الأفريقية سوق جيدة جداً للتجارة والصادرات للتجار الإيرانيين، لكن حصّة إيران في هذا المجال لا تزال ضئيلة. ووفقاً له، فإن الوضع الحالي للتجارة البحرية الإيرانية مع الدول الأفريقية يجعل هناك حاجة إلى التخطيط وتوسيع التعاون أكثر من ذي قبل. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

في السنوات القليلة الماضية، سعينا إلى توسيع الأسواق الدولية من خلال إنشاء مكاتب إقليمية في أجزاء مختلفة من العالم لتقديم خدماتنا بشكل أقرب إلى التجار. وفي البعد المحلي، قمنا أيضاً بتغيير طرق النقل وتقديم الخدمات وفقاً لاحتياجات الحالية حتى يتمكن التجار ورجال الأعمال من إدارة أعمالهم بسهولة أكبر. في الآونة الأخيرة، تماشياً مع الخدمات اللوجستية لمجموعة خطوط الشحن التابعة لجمهورية إيران الإسلامية، قمنا بتأسيس شركة متعددة الوسائط تغطي النقل المشترك. وبهذه الطريقة، يتم تنفيذ جميع أنشطة مجموعة الشحن على أساس الحكمة الجماعية واحتياجات السوق. تتم عمليات مجموعة خطوط الشحن التابعة لجمهورية إيران الإسلامية تحت إشراف قسم تطوير السوق ونقل المعلومات واحتياجات التجار من خلال أنظمة إدارة علاقات العملاء والمكاتب التمثيلية. يلعب هذا القسم دوراً رئيسياً في تحديد احتياجات السوق ونقلها إلى قسم العمليات وتلبية احتياجات العملاء، ويتم تنسيق جميع الأنشطة في هذا الإطار.

نظراً لحجم أفريقيا، فقد قسمناها إلى ثلاثة أجزاء: الشمال والشرق والغرب، من أجل إرسال سفننا إلى هذه المناطق بناءً على طرق محددة. في شمال أفريقيا، أنشأنا مكتباً إقليمياً، ومع وجود المديرين والخبراء التجاريين والعمليين، يمكن القول إن أحد أكبر التطورات التي حققتها مجموعة خطوط الشحن التابعة لجمهورية إيران الإسلامية في السنوات الأخيرة هو إنشاء مكاتب إقليمية في شمال وشرق أفريقيا.

وفي مجال تطوير العلاقات التجارية، يجري التعاون مع المؤسسات والمنظمات الحكومية لتعزيز الروابط الاقتصادية بين إيران والقارة الأفريقية وغيرها من البلدان. وتهدف هذه التعاونات إلى إنشاء البنية التحتية المناسبة وتسهيل المعاملات التجارية، ومع الجهود المستمرة والاستثمارات المستهدفة، يمكن تحقيق نتائج أفضل. وكما ذكرنا، فإن الشحن البحري يحتل الصدارة في النقل ويؤسس جميع الاتصالات اللازمة لهذا القطاع، لكن دور رجال الأعمال في العلاقات السياسية حيوي للغاية. لقد حاولنا تعزيز العلاقات بين إيران والدول الأخرى من خلال إقامة اتصالات مع مختلف الوزارات. وكانت هذه العلاقات ثنائية وثلاثية ولعبت دوراً مهماً في تسهيل التجارة. ■

عضو مجلس إدارة غرفة التجارة المشتركة لإيران
وشرق أفريقيا

إن مشاكل القطاع الخاص في أفريقيا ترجع إلى العقوبات والجزاء الذاتية

وفي حديث مع السيدة فاطمة شعباني عضو مجلس إدارة غرفة التجارة الإيرانية وشرق أفريقيا ورئيسة لجنة بنك التأمين والاستثمار في هذه الغرفة، وهي أول امرأة إيرانية عضو في هذه الغرفة، وكذلك وفد ممثلي الصناعة في غرفة تجارة طهران وإيران، وقالت إن العقوبات والعقوبات الذاتية وضعت وضع القطاع الخاص على المستوى الدولي في موقف محكم ومعزول مقارنة بمنافسيه التجاريين في أفريقيا. أنت تقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

ويبذل الناشطون الاقتصاديون في هذه اللجنة قصارى جهدهم لاستخدام قدرات اللجنة للتأثير على سياسات وخطط الحكومة في مجال الأعمال المصرفية والتأمين وخاصة الاستثمار الأجنبي في القارة الأفريقية.

وأهم هذه القضايا العقوبات والعقوبات الذاتية التي وضعت وضع القطاع الخاص على المستوى الدولي في موقف محكم ومعزول مقارنة بمنافسيه التجاريين في أفريقيا. على سبيل المثال، العقوبات المصرفية والتأمينية، والتغيرات الجذرية في أسعار الصرف، وتعدد أسعار العملات، وارتفاع أسعار بعض المواد الخام بنسبة تزيد عن ١٠٠٪، وزيادة ناقلات الطاقة والنقل، ومشكلة انقطاع الكهرباء والغاز الجديدة، التي تتسبب في تفاقم الأزمة. إغلاق أو تخفيض الطاقة الإنتاجية في العديد من هذه القضايا ومن بين الوحدات المصنعة. ورغم اهتمام ممثلي القطاع الخاص بدخول قطاعات صنع القرار في التجارة الخارجية إلا أن هذا الموضوع غير ممكن وقد طغت القدرة على منع تكاثر هذه المشاكل في تعاون منظمات أصحاب العمل مع المنظمات الحكومية.

ستبذل غرفة التجارة المشتركة لإيران وأفريقيا قصارى جهدها لرفع مستوى الوعي وبناء القدرات للتعاون التجاري في القطاع الخاص مع القارة الأفريقية من خلال عقد مؤتمرات واجتماعات B2B ورحلات إقليمية للتعاون مع غرف التجارة في المدن فيما يتعلق بالتجارة مع أفريقيا والتعاون مع مراكز الأعمال الإيرانية في أفريقيا، واستقبال وفود تجارية من أفريقيا وتشجيع الأعضاء على المشاركة في الأنشطة الاقتصادية الأفريقية في شكل إنتاج سلع التجميع والتعبئة والإنتاج المشترك في المناطق الحرة والبرامج التعليمية، وفي هذا المجال نشط للغاية. ■

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة دانا سبند لإدارة الأعمال
إن التخطيط المنتظم والاستمرارية في
العلاقات التجارية هما مفتاح النجاح
في السوق الأفريقية



تعمل شركة دانا سبند لإدارة التجارة في مجالين: التصدير والإنتاج بدون مصنع أو الاستعانة بمصادر خارجية بعلامتها التجارية الخاصة، كما أنها نشطة في قطاعين غذائي وكيميائي، حيث تنتج الحلويات والشوكولاتة والبسكويت تحت العلامة التجارية «ألوينا» في قطاع الأغذية. جزء آخر من أنشطة هذه الشركة في قطاع الأغذية هو إدارة التصدير أو AMC لشركات مختلفة. من أجل دراسة أنشطة هذه الشركة بشكل أكبر، أجرينا مقابلة مع فراهاد تاجيك، الرئيس التنفيذي لشركة دانا سبند لإدارة التجارة. تقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

نظراً للقضايا المتغيرة باستمرار، يمكن فقط للشركات التي لديها قوى متخصصة في جميع معايير التصدير المهمة أن تنجح في هذه الظروف. على سبيل المثال، في قطاع الخدمات اللوجستية الدولية، لدينا مكتب في أصفهان حيث يتمركز فريق الخدمات اللوجستية. يقوم هذا الفريق، إلى جانب بعض زملاء التسويق، بمراجعة قضايا مثل العقوبات الجديدة والتغيرات في خطوط الشحن وظروف النقل الدولي باستمرار.

نستخدم بجديّة أدوات جديدة لتحسين أنشطتنا وأدائنا. في مجال عملنا، نبذل جهوداً واسعة النطاق، سواء في مجال الإعلان والتعريف بالمنتجات أو في استخدام الذكاء الاصطناعي. يعمل فريق التسويق لدينا بشكل مستمر في مجالي الأغذية والكيمياء وينشط باستمرار على شبكات التواصل الاجتماعي ويقوم بالترويج للمنتجات والتعريف بها. تعزو دانا سبند نجاحها إلى مجموعة من الإجراءات والخطط الدقيقة والمتناسكة. أحد الأسباب الرئيسية لهذا النجاح هو الاهتمام الخاص بالموارد البشرية. في الواقع، نعطي قيمة غير عادية للموارد البشرية، وكل عضو في الفريق هو شخص خبير وذكي ومعروف في مجال نشاطه. بعد توظيف موظفين متعددي اللغات أحد أهم نقاط قوتنا.

في مجال التجارة الدولية، وخاصة التجارة مع أفريقيا، يعتمد نهجنا على التخطيط المتناسك وبناء الثقة. لقد قمنا بتوسيع تصدير منتجاتنا المتنوعة، بما في ذلك المواد الكيميائية والأغذية، إلى مناطق مختلفة من القارة الأفريقية من الغرب والشرق إلى المركز. تتضمن استراتيجيتنا الرئيسية وجوداً نشطاً في هذه القارة وإقامة اتصالات مباشرة مع التجار المحليين. ولتحقيق هذه الغاية، لدينا فريق متركز في أفريقيا يتواصل باستمرار مع العملاء الذين يجتذبهم المعرض الدولي والعملات الرقمية والتسويق الرقمي. وبشكل عام، تعد استراتيجيتنا بناء الثقة مهمة للغاية في القارة الأفريقية. ونحن نعتقد أن بناء الثقة بين التجار الأفارقة هو مفتاح النجاح في هذه السوق. ■

المديرة التنفيذية لشركة نيلجون ترابر أريان الحاجة المتزايدة إلى خدمات النقل واللوجستيات الفعالة في أفريقيا



تأسست شركة أريان في عام ٢٠١٩ بهدف تقديم خدمات النقل واللوجستيات الشاملة، وفي نفس العام نجحت في الحصول على ترخيص من منظمة الموانئ للحصول على وكالة شحن وبدأت أنشطتها في مجال الشحن. وشملت خدمات هذا المجمع النقل البحري والبحري والجوي، وفي عام ٢٠٢١ حصلت أيضًا على وكالة خط الشحن MSL. كما أطلقت خدمة شحن الحاويات بين إيران والصين في عام ٢٠٢٢، مع التركيز بشكل خاص على نقل البضائع الخطرة. وبالنظر إلى فرص السوق، وسعت الشركة خدماتها في أسواق أفريقيا وأستراليا واليابان والبرازيل وكندا في عام ٢٠٢٢. في مقابلة مع السيدة منى هاشمي، المديرة التنفيذية لشركة نيلجون ترابر أريان، قمنا بفحص أنشطة هذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تهدف الشركة إلى النمو المستدام وزيادة حصتها في سوق النقل الدولي، ولديها خطط تطوير شاملة للمستقبل، والتي تركز على ثلاثة محاور رئيسية: توسيع الخدمات، ودخول أسواق جديدة وتحسين العمليات الحالية. أحد أهدافنا الرئيسية هو تطوير خدمات إعادة الشحن إلى موانئ جديدة في أفريقيا وآسيا وأوروبا والأمريكتين. توفر هذه الأسواق فرصًا جديدة لتوسيع خدماتنا نظرًا لإمكاناتها التجارية المحتملة. نعتزم توسيع شبكة النقل لدينا من خلال تعزيز التعاون الدولي وإنشاء اتصالات جديدة وتحسين جودة وكمية خدماتنا في الأسواق الأفريقية الناشئة.

تتنافس الشركة مع المنافسين المحليين والدوليين في صناعة النقل باستخدام استراتيجيات متنوعة. تركز الشركة على تقديم الخدمات إلى جهات أقل شهرة، حيث لم تول الشركات الأخرى اهتمامًا كافيًا. يسمح لنا هذا النهج بتحديد الأسواق الجديدة وخدمتها. إحدى السمات الرئيسية لخدمات الشركة هي تقديم خدمات EX WORK، والتي تسمح للعملاء باستلام حمولتهم من المصنع وإرسالها إلى الوجهة المطلوبة. يوفر هذا النوع من الخدمة راحة وسهولة أكبر للعملاء. إن استخدام التقنيات الحديثة، مثل برمجيات إدارة سلسلة التوريد وتتبع الشحنات عبر الإنترنت وأنظمة ذكاء الأعمال، يمكن أن يساعد أيضًا في تحسين الكفاءة وتقديم خدمة أفضل والعمل كميزة تنافسية في الأسواق الجديدة. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة طب اكسير بارمان

نمو الإنتاج المحلي شرط لدخول سوق الدول الأفريقية



تأسست شركة طب اكسير بارمان في عام ٢٠٢١ بهدف إنتاج واستيراد وتصدير المنتجات الغذائية والصيدلانية والعشبية والمعدات الطبية. في الواقع، تتمثل مهمة شركة طب اكسير بارمان في تعزيز ودعم الصحة وجودة الحياة من خلال توريد وإنتاج منتجات عالية الجودة ومبنية على المعرفة من الأغذية والعشبية والصيدلانية والمعدات الطبية وخلق وصول سريع وسهل لجميع أفراد المجتمع. قرأنا أجزاء من حديثنا مع المهندس حامد إسماعيل زاده، الرئيس التنفيذي لشركة طب اكسير بارمان.

حاليًا، في شركة طب اكسير بارمان، لدينا منتجات فريدة وجديدة في السوق الإيرانية. بالطبع، نحن لسنا مجرد مستوردين للمعدات وقد تقدمنا بطلب إلى إدارة الغذاء والدواء وإدارة المعدات ونقوم بإعداد السقيفة ومصنع الإنتاج لبدء إنتاج أنواع المعدات الاستهلاكية التي يتم استيرادها الآن. مع توفر البنية التحتية المناسبة في البلاد، يمكننا توفير المواد الخام اللازمة لإنتاج منتجات مثل مجموعات المصل، والمجموعات الدقيقة، وأنجيوكيت وغيرها من المنتجات المستوردة. هدفنا هو أن نصبح شركة مصنعة للمعدات الاستهلاكية وتزويد السوق المحلية بمنتجات محلية عالية الجودة ومنع تدفق النقد الأجنبي.

كما تمتلك شركة طب اكسير بارمان العديد من الخطط في مجال المنتجات القائمة على المعرفة، وكل منها في مراحل البحث وسيتم تقديمها وعرضها على السوق المستهدفة كمنتجات جديدة وقائمة على المعرفة بعد المرور بالمرحلتين الرسميتين والبحثية والحصول على التصاريح اللازمة. ومن الجدير بالذكر أنه في مجال المعدات الطبية، نشترك حاليًا في استيراد أنواع مختلفة من المعدات الاستهلاكية من العلامات التجارية ذات السمعة الطيبة. كما بدأت هذه الشركة أنشطتها البحثية في مجال الصحة القائمة على المنتجات الطبيعية والعضوية وستقدم أيضًا منتجات إلى السوق المستهدفة في هذا المجال. يجب علينا أيضًا دخول السوق الأفريقية من خلال تنمية الإنتاج المحلي وإثبات جودة منتجاتنا. لا ينبغي أن تكون هناك هذه النظرة لأفريقيا التي نواجهها دولًا متخلفة، لأن الأفارقة أحرزوا تقدمًا أيضًا. كن على يقين من أنك إذا قمت بإيصال منتج عالي الجودة إلى السوق الأفريقية، فستحصل بالتأكيد على نتائج. حتى مع المنافسين من الهند، يمكنك أن تنجح من خلال التواجد في السوق الأفريقية، والحصول على ممثل جيد والقيام بالتسويق. يؤمن الأفارقة بالتوابل والأدوية العشبية، وهذا موجود في تاريخهم وقد استخدموها. تقول تجربتي أنه إذا مارسنا وحاولنا، يمكننا أن ننجح في التسويق. ■

فرم اشتراک سالیانه

● حقوقی

نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

● حقیقی

نام و نام خانوادگی:

نشانی کامل پستی:

.....

کد پستی ده رقمی: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

آیا تمایل به دریافت نسخه pdf ماهنامه از طریق پست الکترونیک را دارید؟

● خیر

● بله

به همراه ارسال نخستین شماره ماهنامه کد اشتراک شما اعلام خواهد شد.

واحد اشتراک: ۸۸۸۶۴۸۳۵ - ۰۲۱

سرمایه گذاری

۱. واریز مبلغ ۴,۸۰۰,۰۰۰ تومان به

حساب شماره: ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴

و یا شماره کارت: ۹۳۱۴-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۶۰۳۷

و یا شماره شبدا: ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۹۴۹

بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

۲. ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به

شماره: ۸۸۸۶۴۷۲۰ - ۰۲۱

۳. هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه

و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی می باشد.

۴. هزینه فوق برای اشتراک ۱۲ شماره از ماهنامه هر ماه

یک نسخه است.

دنیای

سرمایه گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



donyaye_sarmaye



@dsarmaye_ir



WORLD OF INVESTMENT

The CEO of Nilgon Tarabar Arian The increasing need for efficient logistics and transportation services in Africa



Arian Company was established in 2019 with the aim of providing comprehensive transportation and logistics services, and in the same year, it succeeded in obtaining a license from the Ports Organization to obtain shipping agency and began its activities in the field of forwarding. The services of this complex included sea, land and air transportation, and in 2021, it also received the agency of the MSL shipping line. It also launched a container shipping service between Iran and China in 2022, with a special focus on transporting dangerous goods. Considering market opportunities, the company expanded its services in the markets of Africa, Australia, Japan, Brazil and Canada in 1402. In an interview with Ms. Mona Hashemi, CEO of Nilgon Tarabar Arian, we examined the activities of this company. We read parts of this interview.

Aiming to grow sustainably and increase its share in the international transportation market, the company has comprehensive development plans for the future, which are focused on three main axes: expanding services, entering new markets and improving current processes. One of our key goals is to develop transshipment services to new ports in Africa, Asia, Europe and the Americas. These markets provide new opportunities for expanding our services due to their potential commercial potential. We intend to expand our transportation network by strengthening international cooperation and establishing new connections and improving the quality and quantity of our services in emerging African markets.

The company competes with domestic and international competitors in the transportation industry by using diverse strategies. The company focuses on providing services to lesser-known destinations, where other companies have not paid enough attention. This approach allows us to identify and serve new markets. One of the key features of the company's services is the provision of EX WORK services, which allow customers to pick up their cargo from the factory and send it to the desired destination. This type of service provides greater convenience and ease for customers.

The use of modern technologies, such as supply chain management software, online shipment tracking and business intelligence systems, can also help improve efficiency and provide better service and act as a competitive advantage in new markets.■

CEO of Teb Exir Barman

emphasized

**Growth of domestic
production; a condition
for entering the market
of African countries**



Teb Exir Barman Company was established in 2021 with the aim of producing, importing and exporting food, pharmaceutical, herbal and medical equipment products. In fact, Teb Exir Barman's mission is to promote and sustain health and quality of life through the supply and production of high-quality and knowledge-based food, herbal, pharmaceutical and medical equipment products and to create quick and easy access for all members of society. We read parts of our conversation with Engineer Hamed Esmailzadeh, CEO of Teb Exir Barman Company.

Currently, at Teb Exir Barman Company, we have products that are unique and new in the Iranian market. Of course, we are not just importers of equipment and have applied to the Food and Drug Administration and the Equipment Administration and are preparing the shed and production factory to start producing the types of consumer equipment that are now being imported. Given the appropriate infrastructure in the country, we can provide the necessary raw materials to produce products such as serum sets, microsets, Angioket and other imported products. Our goal is to become a manufacturer of consumer equipment and supply the domestic market with high-quality domestic products and prevent the outflow of foreign exchange.

Teb Exir Barman also has several plans in the field of knowledge-based products, each of which is in the research stages and will be introduced and offered to the target market as new and knowledge-based products after going through the official and research stages and receiving the necessary permits. It is worth noting that in the field of medical equipment, we are currently engaged in importing various types of consumer equipment from reputable brands. This company has also started its research activities in the health field based on natural and organic products and will also offer products to the target market in this field.

We must also enter the African market by growing domestic production and proving the quality of our products. There should not be this view of Africa that we are facing underdeveloped countries, because Africans have also made progress. Rest assured that if you take a quality product to the African market, you will definitely get results. Even with competitors from India, you can be successful by being present in the African market, having a good representative and doing marketing. Africans believe in spices and herbal medicines, this has been in their history and they have used it. My experience says that if we practice and try, we can succeed in marketing.■

he CEO of Dana Sepand Business Management Company stressed

Regular planning and continuity in business relations are the key to success in the African market



Dana Sepand Trade Management Company operates in two areas: export and production without a factory or outsourcing with its own brand, and is also active in two food and chemical sectors, in which it produces sweets, chocolates and biscuits under the "Alvita" brand in the food sector. Another part of this company's activities in the food sector is export management or AMC of various companies. In order to further examine the activities of this company, we have conducted an interview with Farhad Tajik, CEO of Dana Sepand Trade Management Company. We are reading parts of this interview.

Considering the constantly changing issues, only companies that have specialized forces in all important export parameters can be successful in these conditions. For example, in the international logistics sector, we have an office in Isfahan where the logistics team is based. This team, along with some of the marketing colleagues, constantly review issues such as new sanctions, changes in shipping lines, and international transportation conditions.

We seriously use new tools to improve our activities and performance. In our field of work, we make extensive efforts, both in the field of advertising and introducing products and in utilizing artificial intelligence. Our marketing team works continuously in both the food and chemical fields and is constantly active on social networks and promotes and introduces products.

Dana Sepand attributes her success to a set of precise and coherent actions and plans. One of the main reasons for this success is special attention to human resources. In fact, we place extraordinary value on human resources, and each member of the team is an expert, intelligent, and well-known person in their field of activity. Employing multilingual staff is one of our most important strengths. In the field of international trade, especially trade with Africa, our approach is based on coherent planning and trust-building. We have expanded the export of our diverse products, including chemicals and food, to different regions of the African continent from the west and east to the center. Our main strategy includes an active presence in this continent and establishing direct connections with local traders. For this purpose, we have a team based in Africa that is constantly in touch with customers attracted from international exhibitions, digital currency and digital marketing. In general, the trust-building strategy is very important on the African continent. We believe that building trust among African traders is the key to success in this market.■

The CEO of the Iranian Quality and Standards Inspection Company stressed

Weakening quality through monitoring control and pricing orders

Today, safety, quality and environmental protection are of particular importance in human societies. In the meantime, utilizing the services of inspection companies can be considered as one of the effective tools in this direction. In this regard, the Iranian Quality and Standards Inspection Company (ISQI) was established in 1989 with the aim of providing technical, engineering, expert and research services to improve the quality of manufactured products and protect consumer rights, develop standards required by industries and monitor the proper implementation of projects and the proper provision of services. In an interview with Saeed Tajik, CEO of the Iranian Quality and Standards Inspection Company, we have examined the activities of this company. We read parts of this interview.

Given the current conditions of the country, the process of supervision and inspection, despite being a voluntary process by companies and aimed at their improvement, has become a supervisory and practically mandatory process due to the lack of competition, while in a competitive economy, producers of goods and services spontaneously pursue supervision and obtaining product quality approval with the aim of greater competitiveness. Another of our most important challenges in the testing and inspection industry is the issue of human capital.

After aligning Iran's qualification approval system with APAC and ILAC, which was carried out by the National Standards Organization of Iran, we conducted negotiations with the countries of export destination and import origin, and for this purpose we are making bilateral agreements to harmonize standards and facilitate exports. This issue is being pursued especially in Russia and the Eurasian and BRICS countries. Also, some time ago, we concluded the largest operational agreement on trade facilitation between Iran and Russia with the Russian ROSTEST company, under the supervision of the standard organizations of both sides, to facilitate and accelerate the process of testing, inspection, and certification for trade in goods between the two countries.

Regarding imported goods, there are various types of inspections and controls, such as inspection during construction, inspection of origin before shipment of goods, and inspection of destination after shipment, commissioning, and operation. If there is a mandatory standard for that product, the inspection will be carried out based on the national and mandatory standard for them. Sometimes these inspections are carried out at the request of the employer and the applicant companies and based on factory standards.

Investment in most industrial fields, given the existence of abundant resources, can generate acceptable income for other countries.■



Head of the Transportation and Logistics Commission of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce

Africa; A Land of Pure Opportunities for Joint Investments



Ms. Mahvash Nikpour, Head of the Transportation and Logistics Commission of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce, believes that Iran is in a very poor position in the logistics sector, and the reasons for this include the weakness of physical infrastructure, the lack of establishment and development of transportation companies, the lack of large-scale financial plans, and the lack of benefit from advanced technologies. We read parts of our conversation with this hard-working and capable lady.

The economy and trade interaction all over the world need to develop exports and expand the market. In order to achieve the goals of practical and productive economic policies, it is necessary to support the private sector in order to pave the way for the country's products to enter global markets. The African continent is a unique market with a significant capacity for exporting technical and engineering goods and services, but despite the memorandums of understanding and conferences that the Iran-East Africa Joint Chamber has held with businessmen and those interested in developing trade with Africa, Iranian businessmen have benefited the least from these capacities; while Iranian products and goods can well meet the needs of the African market.

Given that the African continent is the second largest and most populous continent in the world after Asia and is full of trade opportunities, Iran needs to expand its communication network and financial readiness to enter the trade market with countries in the African continent in order to take advantage of these opportunities. The existence of huge resources of oil, gold, diamonds, uranium, copper, phosphate, aluminum and iron, as well as agricultural products such as coffee, tea, cocoa, sugar, rubber, wood and oilseeds, has turned the African continent into a land of pristine opportunities for economic cooperation and joint investments.

Different transport sectors in Africa are planned separately, and the countries of this continent have a long way to go to create a transport and logistics network. The first step to continuously improve transport is to assess the problems. Accurate and up-to-date data that provides an accurate picture of the state of the transport network in the countries of the African region and Iran and where improvements are needed must be designed and presented. In the second stage, prioritization in how to allocate funds is important. The third and most important point is to strengthen the supply chain processes, which currently take months.

Given that the African continent is a pure market full of opportunities and potential for developing trade relations, Iran has never abandoned its principled policy towards Africa despite sanctions and pressures. The political and cultural similarities between Iran and African countries have led Iran to always take steps towards expanding and developing trade relations with these countries. ■

The Vice President of Market Development of the Islamic Republic of Iran Shipping Line Group of Iran

Shipping; the front line of transportation to the African continent



Dr. Amir Bayat Tork, who has been working as the Vice President of Market Development of the Islamic Republic of Iran Shipping Line Group of Iran for about 5 years, believes in an interview with us that the African continent is a very good market for trade and exports of Iranian merchants, but Iran's share in this area is still insignificant. According to him, the current situation of Iran's maritime trade with African countries is such that there is a need to plan and expand cooperation more than before. We read parts of this interview.

In the last few years, we have pursued the expansion of international markets by establishing regional offices in different parts of the world to provide our services closer to merchants. In the domestic dimension, we have also changed our transportation methods and service provision according to existing needs so that merchants and businessmen can conduct their business more easily. Recently, in line with the logistics of the Islamic Republic of Iran Shipping Line Group, we have established a multi-modal company that covers combined transportation. In this way, all activities of the shipping group are being carried out based on collective wisdom and market needs. The operations of the Islamic Republic of Iran Shipping Line Group are carried out under the supervision of the Market Development Department and the transfer of information and needs of traders through CRM systems and representative offices. This department plays a key role in identifying market needs, transferring it to the operations department and meeting customer needs, and all activities are coordinated within this framework.

Due to the size of Africa, we have divided it into three parts: North, East and West, in order to send our ships to these regions based on specific routes. In North Africa, we have established our regional office, and with the presence of commercial and operational managers and experts, it can be said that one of the biggest developments that the Islamic Republic of Iran Shipping Line Group has made in recent years has been the establishment of regional offices in North and East Africa.

In the field of developing trade relations, cooperation with government institutions and organizations is underway to strengthen Iran's economic ties with the African continent and other countries. These cooperation are designed to create appropriate infrastructure and facilitate trade transactions, and with continued efforts and targeted investments, better results can be achieved. As mentioned, shipping is at the forefront of transportation and establishes all the necessary connections for this sector, but the role of businessmen in political relations is very vital. We have tried to strengthen relations between Iran and other countries by establishing contacts with various ministries. These relations have been bilateral and trilateral and have played an important role in facilitating trade. ■

CEO of Barkat Electronic Health Company stated Healthcare Industry is the gateway to the African continent



Dr. Seyed Sajjad Moraveji, CEO of Barkat Electronic Health Company and Head of the Pharmaceutical, Cosmetics, and Medical Equipment and Technologies Working Group of the Iran-Africa Chamber, believes that the health industry, which is referred to in the world as the Healthcare Industry Medical Industry or Health Economy. In an interview with the World of Investment Monthly, we examined the country's various capacities in the health industry and the possibility of exporting these services to Africa. We read parts of this interview.

This company was initially established to develop electronic infrastructure services in the country with an electronic services operator model in the health sector, and in 2013, in line with government policies to develop service operators alongside telecommunications and mobile operators, it received the country's first electronic health operator license from the Supreme Council of Cyberspace and the Ministry of Health. Regarding the company's main products and services in the field of e-health, we can mention the services that were developed in 2014 and 2015 around the axis of "mobile health". These services include a set of health and medical solutions that are provided directly to the user via a mobile phone. These services are provided not only in Iran, but also in countries such as Iraq, African countries and Oman. Also, in the field of "Tele-Health", various services are provided through mobile and electro-robotic devices to provide medical care remotely and electronically.

On the African continent, valuable opportunities are available for the presence of industries in the field of health. Barkat Electronic Health Company has also launched various production lines in this continent and, instead of directly exporting products, has established a production line and technology transfer in those countries. This approach was chosen due to the existing problems in exporting products, especially the problems arising from the foreign exchange area and the complex bureaucracy related to obtaining licenses for medical, cosmetic and health equipment in Iran. In fact, producing products in these countries is much easier and more efficient than the direct export process from Iran, and in this way, the export of goods has practically turned into the export of services and technology, which creates valuable opportunities for us in these countries. The African continent is one of the regions where we face pristine and unique opportunities when entering any country on this continent. The establishment of specialized commissions of the Iran-Africa Chamber, especially in the field of health, provides an important opportunity for health industrialists in Iran to work with policymakers and economic activists to grow and develop the export of products, services and technology in Africa. ■

The Chairman and President of Mahab Qods Engineering Consulting Company

Implementing more than 2000 national and international infrastructure projects during 4 decades of activity

One of the solutions to deal with the challenges of drought is to focus on implementing dam construction plans and projects. Considering the importance of this issue and the necessity of addressing it, we went to Engineer Mohammad Abdollahi, Chairman of the Board of Directors and Head of Mahabghods Consulting Engineering Company, and had a conversation with him. We are reading parts of this interview.

During its four decades of activity, this company has studied, designed and supervised more than 2,000 large infrastructure projects in the water industry at home and abroad, including 200 large dams, 24,000 megawatts of hydroelectric power, 4.5 million hectares of irrigation and drainage networks, 60 river management projects, more than 7,500 kilometers of urban water supply projects, 80 water and sewage treatment plants, supervision of more than 400 kilometers of water and traffic tunnels, supervision of the implementation of sewage networks for more than 35 million people in different cities, conducting 8 million hectares of land and aerial mapping, and conducting more than 250 environmental study projects, etc.

Mahabghods Consulting Engineering Company, as a worthy representative of the country's engineering community, with its strong presence in international tenders held under the supervision of organizations, financial and reputable global institutions, including the World Bank, the Islamic Development Bank, the African Development Bank and other important international authorities, has been able to register its name among the top 10 companies in the world by defeating its global competitors in the field of exporting technical and engineering services, in a tight competition with American and European giants and other well-known competitors throughout the sanctions period. Mahabghods has so far been shortlisted for more than 100 important international tenders and has become the final winner of 32 important tenders in Oman, Syria, Sri Lanka, Tajikistan, Uganda, Zimbabwe, Nigeria, India, Azerbaijan, Nepal and other countries.

In addition to the aforementioned activities, Mahabghods aims to utilize its experience and capabilities to provide the necessary cooperation in the development of mines and steel industries, implementation of projects related to new and renewable energies, and thermal power plants as an engine for economic growth. Mahabghods' presence in this field will definitely be effective by providing specialized advice for effective and sustainable management, reducing negative impacts, optimizing the country's natural resources, developing new methods for optimizing energy and water consumption, etc. ■



CEO and Board Member of Pardis
Motor Oil Company

Establishing Shipping Lines between Iran and Africa; the Only Way to Develop Trade



Alireza Karimi is CEO and Board Member of Pardis Motor Oil Company. He has a history of working at various levels of the motor oil industry, from services to production. We read parts of an interview with this motor oil production industry manager.

This company was established with an export approach and the production of value-added products, and now, after more than two decades of production-export activities, as a leading and distinctive company in the petroleum products recycling industry, it produces a range of high-quality oil and industrial products, including various types of motor, gear, hydraulic, grease and antifreeze oils, and supplies and exports them in one to 20 liter packages to international markets, especially the African continent. Always looking to the future, we have taken successful steps in this direction, so that more than 90 percent of our products are exported, and of this amount, 70 percent of the products are exported to the African continent. I am proud to say that based on a review of our production and export statistics, we have had an export growth of between 20 and 50 percent every year.

I must proudly say that during more than two decades of activity, we have had acceptable and successful branding in target markets, and we owe this ability and superiority over our other competitors to "honesty in our business dealings with customers", "respect and interest in their taste and culture", "paying attention to human rights and the real supply of everything we claim to produce" and also "identifying the weaknesses of our competitors in dealing with consumers in target markets".

One of the most obvious effects of the importance of quality control in our industry is that the higher the quality of the products, the lower the vulnerability of machinery and vehicles, and consequently, the lower the costs for consumers.

If our government intends to trade with Africa, the only step they can take in this direction is to establish shipping lines, even with empty round-trip capacity, between Iran and Africa. In this case, I promise you that within the next 5 years, trade between Iran and Africa will grow by more than 50%.

In order to establish and maintain our position on the African continent, we must consider the realities and culture of the people of this continent and, from this perspective, respect their desires and needs more and offer our goods to them based on their needs, rather than imposing our own tastes and culture on them. ■

CEO of Varian Pharmed The strength of the pharmaceutical industry is skilled human resources



One of the most basic needs of the pharmaceutical industry is to facilitate relations with other countries and access to modern technologies in the world. In an interview with Mohammad Taghi Fathi, CEO of Varian Pharmed, Chairman of the Food and Drug Commission of the Iran-UK Chamber, we examined the status of this industry in the country. We read parts of this interview.

This company was founded about 15 years ago in an academic setting. At that time, university professors were working to produce products from a technology that did not exist in the country, so that this activity continued for a decade and finally in 2009, this company was founded and the first drug in this sector, Triptorelin Acetate with In Situ Forming technology, was launched on the market. Since then, this technology has been fully developed and Varian Pharmed is the first and only manufacturer of slow-release drugs in the country.

Some of these products are injectable and some are products with advanced technology that only a handful of manufacturers in the world can count. In general, there are two technologies for slow-release injectable drugs in the world, microsphere and insitu forming, and Varian Pharmed focuses on the latter, which includes products such as buprenorphine, etc., and in the general sector, injectable drugs such as famotidine, ketorolac, etc. are also produced by the company. On the other hand, this company focuses on indications such as oncology and urology, gynecology and infertility, pediatric endocrinology and precocious puberty, and anesthetic drugs. The company started exporting goods to Syria about 10 years ago, and currently it has received GMP from neighboring countries such as Yemen, Iraq, Lebanon, and Syria, and in Kenya, on the African continent, our GMP has also been approved, and we are registering drugs in this country and signing a contract to produce drugs. Our products have also been registered in the Philippines, and it is hoped that our exports to the Philippines will be carried out soon. Negotiations have also been held with CIS countries and we are developing policies to be present in each region.

It seems that domestic professionals can easily localize these drugs and reverse engineer them; although it is not possible to obtain these technologies from large companies in the world due to sanctions. In the current situation, Iran's great pride is the existence of these forces, who have kept the industry alive so far and are considered its strength and the factor of its continued existence. ■

**Board Member of the Iran-East
Africa Joint Chamber of Commerce
Said**

The Problems of the Private Sector in Africa Are Due to Sanctions and Self-Sanctions



In an interview with Ms. Fatemeh Shabani, a board member of the Iran-East Africa Joint Chamber of Commerce and the head of the Insurance and Investment Banking Commission of this chamber, who is the first Iranian woman member of this chamber and also a member of the delegation of the industry sector of the Tehran-Iran Chamber of Commerce, she said that sanctions and self-sanctions have placed the private sector in a difficult and isolated position internationally compared to its business competitors in Africa. You can read parts of this interview.

Economic activists in this commission are making every effort to use the commission's capacities to influence government policy-making and planning in the fields of banking and insurance, and especially foreign investment in the African continent.

The most important of these issues are sanctions and self-sanctions that have placed the private sector in a difficult and isolated position internationally compared to its commercial competitors in Africa. For example, banking and insurance sanctions, severe exchange rate changes, currency multiple rates, price increases of more than 100 percent for some raw materials, increased energy and transportation costs, and the new problem of power and gas outages that have caused the closure or reduction of production capacity in many production units are among these issues. Despite the interest of private sector representatives in entering decision-making and decision-making in foreign trade, this is not possible and the ability to prevent the reproduction of these problems has overshadowed the cooperation of employer organizations with government organizations.

The Iran-Africa Joint Chamber of Commerce has made every effort to raise awareness and build capacity for private sector business cooperation with the African continent through holding conferences, B2B meetings, provincial trips to cooperate with city chambers of commerce regarding trade with Africa, cooperating with Iranian trade centers in Africa, receiving trade delegations from Africa, and encouraging members to participate in African economic activities in the form of production of assembled packaged goods, joint production in free zones, and training programs, and is very active in this field. ■

**World of
INVESTMENT**

**CEO of Zar Research Industrial
Group**

We are working to expand direct investment in African countries

Zarmakaron Company is a subsidiary of Zar Research Industrial Group. Zarmakaron started in 2001 by launching semolina flour production lines and in 2005 entered pasta production and with increased production and high quality, it is now known as the largest pasta producer in Iran with 18 production lines and more than 90 types of products and is also ranked second in the world in nominal production capacity. Also, with a smart approach and precise strategies, it has succeeded in penetrating the African market and by creating a flexible supply chain, Zarmakaron pasta products have entered the household baskets in parts of southern and eastern Africa. Read parts of our interview with Arash Soltani, CEO of Zar Research Industrial Group.

Zarmakaron controls about 60% of the Iranian pasta market and aims to improve public health by focusing on the production of functional food and medicine products. The company produces a variety of products for different groups of society such as children, the elderly and special patients, which in addition to providing calories, also have therapeutic properties.

Zarmakaron uses advanced technologies such as rapid drying systems and automatic quality control, which increase efficiency and improve the quality of the final product. For example, in the production of pre-cooked lasagna, steam is used instead of ordinary water, which preserves nutrients and improves the quality of the product. Also, the use of modern technologies and continuous production at Zarmakaron has reduced waste. Also, connecting the railway to the factory reduces transportation costs and provides access to products for consumers at a more affordable price.

Zarmakaron has a special focus on exports and now exports pasta to more than 80 countries. One of the company's recent successes is entering the US market. The company's strategy involves selecting target markets and penetrating competitive markets with high standards. Fortunately, the company has succeeded in penetrating the African market with a smart approach and precise strategies. By creating a flexible supply chain, Zarmakaron pasta products have entered the household baskets in parts of southern and eastern Africa.

Zarmakaron is seeking to expand direct investment in African countries and believes that this continent is a suitable platform for economic development and increasing the country's per capita foreign exchange income. Of course, with foreign investment, in addition to planning for profitability, one should also think about development and GNP. ■



3

World of Investment
No 98 • January 2025

The head of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce

Iranian investments in African countries are on the rise



Many investors in developed African countries consider Africa an attractive destination with opportunities and benefits, and it seems that, given their long-term goals, they will seize a large part of the capacities of African countries, while these opportunities could have been shared with Iranian investors. In order to further examine this issue, we went to Dr. Masoud Brahman, head of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

If the Iranian market is multiplied by a hundred, there is still a capacity for exports to Africa, including the export of medicine, sending doctors, building hospitals, establishing clinics, medical equipment, attracting medical tourism from Africa to Iran, etc., and in this way, a large part of Africa can be gained. Also, in sectors such as mining, exploration, extraction, exploitation, sale or repair of mining machinery, conversion of wastewater into money, etc., there is a lot of capacity on the African continent for use. Minerals can even be purchased and supplied as raw materials in the country, or any type of material can be obtained there on condition of exploitation.

In the agricultural sector, especially extraterritorial cultivation; there is a good capacity for the export of pesticides, fertilizers, urea, agricultural machinery, etc., and most countries on the continent want our machinery such as tractors, combines, etc. In the processing industries, despite having fruits and products, there is good capacity for diversified agriculture due to the lack of processing industries.

Previously, the amount of economic transactions between Iranians and African countries was 600 million dollars, which increased to 1 billion and 300 million dollars with the planning and synergy of this chamber with the Trade Development Organization and the Ministry of Foreign Affairs, which more than doubled. Our efforts in this chamber have also been to help the export and import process and provide manufacturers and traders with up-to-date information, tenders and needs of Afri-

can countries.

We should use the experience of other countries, because many of these countries are ahead of us due to their experience and knowledge. In this regard, in addition to taking appropriate measures, the government should also support businessmen, like the governments of Turkey and China, and consider special incentives for them to attend exhibitions. The Turkish government supports its businessmen by covering 90 percent of their expenses for attending exhibitions and trade delegations and providing them with free airplanes. Similar support for businessmen is also observed in China, while in our country the government emphasizes that it will cover 40 percent of the businessmen's expenses for attending exhibitions, but its payment is subject to sufficient budget. The lack of professional export companies also indicates the problems we have in this regard. The government should provide the necessary facilities in the fields of transportation, subsidies, shipping, aviation, etc., in addition to facilitating the conditions of businessmen and investors. On the other hand, before formulating regulations and laws, private sector activists should be consulted. Of course, the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce has signed a memorandum of understanding with the stock exchange, defense industries, etc., and we are negotiating with them to facilitate this, but the government must fully participate in the export boom that will lead to a production boom and provide comprehensive support to the private sector. The benefits of increasing trade relations will certainly contribute to the production boom, sustainability, and employment, as well as ensuring the country's security against accidents. I have been in Africa since the 1980s, following exports, imports, and exhibitions, and I have been working as a member of the board of directors of the Iran-Africa Chamber of Commerce for about 20 years. Over the past three years, I was entrusted with the responsibility of the Joint Chamber of Commerce, during which time many measures were taken to develop economic relations.

We suggested to the Central Bank to prepare internal memorandums of understanding with African banks and open internal LCs to ensure the correct transfer of money in Iranian trade transactions with other countries.

More than 200 Africans were present at this year's capabilities exhibition, and agreements and contracts were signed in various fields. We are working to accept students and send professors to their faculties, and agreements have also been made. We are trying to work in this regard by launching technical and vocational training. ■

The African continent is a route for global trade



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

Africa is a gateway to opportunities and a window of opportunity that has opened to the future. Contrary to some mindsets and perceptions, Africa is not the past, but the future. This continent is rich and creates opportunities.

With an area of about 30 million square kilometers, the African continent has about one-fifth of the world's total land area and, with a population of about 1.4 billion people, it is full of capacity and opportunities. The population of the 54 countries of this black continent will reach 1.7 billion by 2030, and the population of its cities will increase by more than 3 times by 2050, which means that, in general, and unlike in the past, they are no longer poor, but are considered part of the middle class. In 2030, Africans will consume the equivalent of \$2.5 trillion in goods per year, which is about 2.5 times more than in 2015.

Africa has the richest natural resources, and about half of the world's gold and one-third of all the world's minerals are located in Africa. Africa holds about 30% of the world's mineral reserves, 12% of the world's oil, and 8% of the world's natural gas reserves, and more than 80% of the world's diamonds and 60% of the world's gold mines are located on the continent. 55 countries are present in the African market, and this continent holds 30% of the world's mines and is considered a producer of agricultural and industrial raw materials.

The African continent, as the second largest continent in the world after Asia, has special political and economic importance. The presence of rich agricultural resources in Central and West African countries, huge oil and mineral resources in the north and east of the continent, and industrial attractions in the countries of the southern African continent have made this continent one of the most attractive economic and tourist regions in the world. Currently, the financial turnover of the African continent exceeds \$1,500 billion, but Iran's share of this turnover is only \$1,300 million, which is considered a negligible figure, while Africa has the capacity to absorb all Iranian goods. In previous years, very few players were present in this market, but today, due to the decline in consumption and the stagnation of the domestic market, the desire of companies to export their products to other countries, including African countries, has increased significantly. Of course, to be effective in this market, government interference must be eliminated and the government must only play the role of a facilitator and provider of infrastructure, and private sector traders and activists can operate freely in these markets.

Currently, the most important problem for exporters is the elimination of foreign exchange obligations, and in these circumstances, accepting all the risks for exporting goods and services to African countries will not be economically justified, and Iranian exporters cannot take advantage of the opportunities available in this new market. ■

World of
INVESTMENT

Dr. Francis Moloi

Iran is one of South Africa's strategic partners in the Middle East

In an interview with Dr. Seholo Francis (SF) Moloi, the Ambassador of South Africa to Iran, we discussed the relations between the two countries, as well as the trade and economic potential for expanding relations. We read excerpts from this interview.

The political relations between South Africa and Iran began during the apartheid years when the Islamic Republic of Iran supported liberation movements in Africa, including in South Africa. From where I stand, the people of South Africa would not have been able to attain their emancipation without the contribution of the Islamic Republic of Iran. To date our relations with Iran, remain rock-solid, and we appreciate that.

Obviously, Iran is a country of vast economic potential which in the long term will benefit South Africa and its businesspeople. I believe that the leadership from both sides appreciate that more work still needs to be done to translate these solid political relations into more tangible economic dividends for our peoples, considering the impact of economic sanctions on these endeavors. Efforts are being made to facilitate trade, investment and economic cooperation in many areas including mining, engineering, agriculture and the energy sector. Our chambers of commerce are also hard at work to expediate this process. The South African Chamber of Commerce and Industry was in Tehran in May this year to engage the Iranian Chamber of Commerce, and we appreciate these efforts from state-to-state relations but also from non-state entities. Iran's membership of the BRICS Plus bloc which officially commenced in January 2024 will further provide some impetus to efforts of expanding South Africa-Iran trade and investment relations.

From cultural perspective, African and Persian civilizations are ancient, and South Africa and Iran stand to benefit from such undeniably rich cultures. The advancement of cultural exchange between our two nations remains one of the critical components of our bilateral relations. The political relations between South Africa and Iran, which are solid, cordial and without any obstacles from my perspective, should serve as an advantage in advancing trade and commercial relations between the two countries. However, if it was not for the question of unilateral coercive measures or economic sanctions, I would say there are no obstacles to our trade relations. I believe there is political will from both sides to expand our trade and investment avenues, but the question of economic sanctions is a challenge that to-date still has a negative impact on our ability to take full advantage of the opportunities before us. as the embassy we are hard at work doing everything in our power to make sure that South African companies continue to see Iran as a market of vast opportunities despite the challenges brought by sanctions. We engage with individual businesspeople but also with chambers of commerce and industry and other relevant entities. ■



1

World of Investment
No 98 • January 2025



“World of Investment”

A smart choice to enter the Iranian business market

Iran, a country with a civilization spanning thousands of years and with a strategic geographic location, has many opportunities and capabilities to invest in oil, gas, minerals and various industrial infrastructures. The presence of diverse climates and rich historical monuments added to its unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors.

“World of Investment” seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the “World of Investment” magazine.

“World of Investment” is proud that the first Iranian magazine published in three languages per month in Persian, English and Arabic languages is published by the private sector and widely distributed in the Iranian business sector. Dear Readers; we value your trust, our efforts to continually improve and increase your satisfaction are part of this group's roadmap better respond to the needs of our audience.

Dear readers, you can contact us to include your content and advertisements.

Selected Topics In This Number



The Vice President of Market Development of the Islamic Republic of Iran Shipping Line Group of Iran

Shipping; the front line of transportation to the African continent



The CEO of Dana Sepand Business Management Company stressed

Regular planning and continuity in business relations are the key to success in the African market



CEO of Barkat Electronic Health Company stated

Healthcare Industry is the gateway to the African continent



The Chairman and President of Mahab Qods Engineering Consulting Company

Implementing more than 2000 national and international infrastructure projects during 4 decades of activity



The CEO of the Iranian Quality and Standards Inspection Company emphasized

Weakening quality and control supervision with command pricing



The CEO of Nilgon Tarabar Arian

The increasing need for efficient logistics and transportation services in Africa



CEO of Teb Exir Barman emphasized

Growth of domestic production; a condition for entering the market of African countries



CEO of Zar Research Industrial Group

We are working to expand direct investment in African countries

Concessioner and Chief Executive Officer:

DR. Morteza Faghani

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Contact Us

Add: Unit 3 , No 27, Marzban Nameh Alley, Shahid Mofatteh Ave. Tehran, Iran

Zip Code: 1588866344

Tel: +9821 -88864835-37

Fax: +9821 -88864720

To receive the full version of the monthly, please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com

ASEMAN
HOTELS



گروه هتل های آسمان

www.asemangrouphotels.com

asemanhotel

setarehhotel



baranhotelisfahan

hotelasemankish

✕ اصفهان، خیابان مطهری، هتل آسمان

✕ اصفهان، میدان نقش جهان، خیابان حافظ، هتل ستاره

✕ اصفهان، خیابان امام خمینی، نبش کوچه ۱۲ بهمن، هتل باران

✕ کیش، بلوار موج، هتل آسمان رویال

به پشتوانه ۵۰ سال تجربه، به سوی پیشرفت و توسعه



اقامت‌تی خوش‌خاطرهای ماندگار

هتل پیروزی دارای ۱۲۰۰ باب انواع اتاق، سوئیت‌های مجلل و آپارتمان، کافی‌شاپ، رستوران و کافه، رستوران گلشن راز، رستوران ایرانی و فرنگی، بارکینگ و اینترنت رایگان، سالن‌های همایش، استخر و باشگاه ورزشی، خشکشویی، آرایشگاه و فروشگاه، آژانس مسافرتی و خودپرداز

آدرس: اصفهان، میدان امام حسین، ابتدای چهار باغ پایین



Piroozyhotel



031-32009



www.piroozyhotel.com

WE ARE THE
FIRST CUSTOMER OF OUR
OWN PRODUCT



+98 21 22952242

+98 912 811 5530

Info@Pardismotoroil.com

Pardismotoroil.com

شرکت روغن موتور پردیس ، سهامی خاص ، در سال 1382 در استان کرمان -شهرستان رفسنجان تأسیس شد . این شرکت با تکیه بر دانش و تجربه کارشناسان متخصص خود ، انواع روغن موتور ، روغن دنده ، روغن هیدرولیک ، روغن صنعتی ، ضد یخ و ضد جوش را با بالاترین سطح کیفیت و مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی تولید و به بازار عرضه می نماید.